एटॉमिक हैबिट्स

VISIT…

छोटे बदलाव, असाधारण परिणाम

एटॉमिक हैबिट्स

अच्छी आदतों को विकसित करने और बुरी आदतों को
छोड़ने के आसान और अचूक उपाय

जेम्स क्लियर

अनुवाद : मनोज दुबे और विश्वदीप नाग

MANJUL

मंजुल पब्लिशिंग हाउस

MANJUL

मंजुल पब्लिशिंग हाउस

कॉरपोरेट एवं संपादकीय कार्यालय

• द्वितीय तल, उषा प्रीत कॉम्प्लेक्स, 42 मालवीय नगर, भोपाल-462 003

विक्रय एवं विपणन कार्यालय

• 7/ 32, अंसारी रोड, दरियागंज, नई दिल्ली-110 002

वेबसाइट : www.manjulindia.com

वितरण केन्द्र

अहमदाबाद, बेंगलुरू, भोपाल, कोलकाता, चेन्नई,
हैदराबाद, मुम्बई, नई दिल्ली, पुणे

जेम्स क्लियर द्वारा कॉपीराइट © 2018

किसी भी रूप में पुनः उत्पादन सहित सर्वाधिकार सुरक्षित।
यह संस्करण ऐवरी (पेंगुइन पब्लिशिंग ग्रुप, पेंगुइन रैन्डम हाउस एलएलसी का प्रभाग)
के सहयोग से प्रकाशित
सर्वाधिकार सुरक्षित

जेम्स क्लियर द्वारा लिखित *एटॉमिक हैबिट्स : अच्छी आदतों को विकसित करने और बुरी आदतों को छोड़ने के आसान और अचूक उपाय - छोटे बदलाव, असाधारण परिणाम* - का हिन्दी अनुवाद

Atomic Habits : An Easy & Proven Way to Build Good Habits & Break Bad Ones - Tiny Changes, Remarkable Results by *James Clear* - Hindi Edition

यह हिन्दी संस्करण 2020 में पहली बार प्रकाशित

ISBN 978-93-90085-25-5

हिन्दी अनुवाद : मनोज दुबे और विश्वदीप नाग

कवर डिजाइन : पीट गारसियू

मुद्रण व जिल्दसाज़ी : थॉमसन प्रेस (इंडिया) लिमिटेड

यह पुस्तक इस शर्त पर विक्रय की जा रही है कि प्रकाशक की लिखित पूर्वानुमति के बिना इसे या इसके किसी भी हिस्से को न तो पुनः प्रकाशित किया जा सकता है और न ही किसी भी अन्य तरीक़े से, किसी भी रूप में इसका व्यावसायिक उपयोग किया जा सकता है। यदि कोई व्यक्ति ऐसा करता है तो उसके विरुद्ध कानूनी कार्रवाई की जाएगी।

JOIN CHANNEL [@BOOKHOUSE1]

एटॉमिक

1. किसी भी चीज़ की अत्यंत छोटी मात्रा; किसी बड़े तंत्र की सबसे छोटी इकाई, जिसे और अधिक घटाया नहीं जा सकता।
2. असीमित ऊर्जा या शक्ति का स्रोत।

हैबिट

1. एक रूटीन या अभ्यास, जो नियमित रूप से किया जाता है; किसी विशेष स्थिति में अपने आप होने वाली प्रतिक्रिया।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 6 8/18/2020 2:13:44 PM

अनुक्रम

परिचय : मेरी कहानी 11

मूल सिद्धांत
क्यों छोटे बदलाव बड़ा असर दिखाते हैं

1. छोटी-छोटी आदतों की चमत्कारिक ताक़त 23
2. आदतें किस तरह आपकी पहचान बनाती हैं (और इसके विपरीत) 37
3. 4 सरल तरीक़ों से बेहतर आदतें कैसे बनाएँ 51

पहला नियम
इसे स्पष्ट बनाएँ

4. वह व्यक्ति जो सही नहीं दिखता था 65
5. नई आदत शुरू करने का श्रेष्ठतम तरीक़ा 73
6. प्रेरणा का अधिक मूल्यांकन; माहौल का महत्त्व अक्सर अधिक होता है 85
7. आत्मनियंत्रण का राज़ 95

दूसरा नियम
इसे आकर्षक बनाएँ

8. आदत को अनिवार्य कैसे बनाएँ 105
9. आपकी आदतों को आकार देने में परिवार और मित्रों की भूमिका 115
10. ख़राब आदतों के कारण जानकर उन्हें कैसे ठीक करें 125

तीसरा नियम
इसे आसान बनाएँ

11. धीमे चलें, लेकिन पिछड़ें नहीं 139
12. कम से कम प्रयास का नियम 145
13. टालने की आदत को दो मिनट के नियम से कैसे रोकें 155
14. अच्छी आदतों को अनिवार्य और बुरी आदतों को असंभव कैसे बनाएँ 163

चौथा नियम
इसे संतोषप्रद बनाएँ

15. व्यवहार बदलने का आधारभूत नियम 175
16. हर दिन अच्छी आदतों से कैसे जुड़े रहें 185
17. किस तरह एक जवाबदेह भागीदारी हर चीज़ को बदल सकती है 195

उन्नत उपाय

किस तरह मात्र अच्छे होने से आगे बढ़कर वास्तव में महान बनें

18. प्रतिभा के बारे में सच
(कब जीन्स मायने रखते हैं और कब वे मायने नहीं रखते) 207

19. गोल्डीलॉक्स का नियम : किस प्रकार जीवन और कार्य में प्रेरित रहें 217

20. अच्छी आदतों को बनाने का कमज़ोर पक्ष 225

निष्कर्ष : ऐसे परिणामों के राज़, जो टिके रहते हैं 235

परिशिष्ट

आगे आपको क्या पढ़ना चाहिए? 241

चार नियमों के छोटे सबक़ 243

कारोबार में ये उपाय कैसे अपनाएँ 249

परवरिश में ये उपाय कैसे अपनाएँ 251

आभार 253

JOIN CHANNELS

HTTPS://T.ME/BOOKSHOUSE1

HTTPS://T.ME/BOOKSKHAZANA

HTTPS://T.ME/GUJARATIBOOKZ

HTTPS://T.ME/MARATHIBOOKZ

परिचय

मेरी कहानी

हाईस्कूल में द्वितीय वर्ष के अंतिम दिन की बात है। मेरे चेहरे पर बेसबॉल का बैट लगा। मेरे क्लासमेट ने इसे तेज़ी से घुमाया और वह हाथ से छूट गया और हवा में उड़ते हुए मेरी ओर आया। मैं सँभलता, उससे पहले ही वह मेरी आँखों के बीचों-बीच लगा। टक्कर के क्षणों को लेकर मेरी कोई स्मृति नहीं है।

बैट इतनी तेज़ी से मेरे चेहरे पर लगा कि उसने मेरी नाक को ख़राब करके उसे यू के आकार में कर दिया। इस टक्कर से मेरे दिमाग़ के कुछ नरम ऊतक मेरी खोपड़ी के भीतर चले गए। एकदम ही मेरे सिर में सूजन उभर गई। एक क्षण से भी कम समय में मेरी नाक टूट चुकी थी, खोपड़ी में हड्डियाँ टूटी थीं और आँखों के दोनों सॉकेट हिल चुके थे।

जब मैंने आँखें खोली, तो देखा कि लोग मेरी ओर मदद के लिए भाग रहे थे। मैंने नीचे देखा, तो कपड़ों पर लाल धब्बे देखे। मेरे एक क्लासमेट ने अपनी शर्ट निकालकर मुझे दी। मैंने नाक से बह रहे ख़ून को रोकने का प्रयास किया। मैं अचंभित और दुविधा में था, मुझे पता ही नहीं था कि मैं कितने गंभीर रूप से ज़ख़्मी था।

मेरे टीचर ने अपनी भुजा मेरे कंधे के नीचे रखी और हमने दूर नर्स के रूम तक चलना शुरू किया। पूरे मैदान को पार करके और पहाड़ी के नीचे नर्स के ऑफ़िस के लिए वापस स्कूल लौटे। अनके हाथों ने सीधा रखने के लिए मुझे सहारा दिया। हम धीरे-धीरे वहाँ गए। किसी ने महसूस नहीं किया कि हर मिनट क़ीमती था।

जब हम नर्स के कमरे में आए, तो नर्स ने मुझसे कई सवाल पूछे।

"कौनसा वर्ष चल रहा है?"

मेरा ज़वाब था '1998', जबकि वह 2002 का वर्ष था।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 11 8/18/2020 2:13:44 PM

'अमेरिका के राष्ट्रपति कौन हैं?'

मैंने कहा, 'बिल क्लिंटन', जबकि सही उत्तर था, जॉर्ज बुश।

"आपकी माँ का नाम क्या है?"

'ओह', मैं अचकचा गया। इसमें दस सेकंड निकल चुके थे।

'पैटी', मैंने सामान्य तरह से कहा, जबकि मैं यह देख नहीं सका कि मुझे अपनी ही माँ का नाम याद करने में दस सेकंड लग गए।

यही अंतिम प्रश्न मुझे याद है। मेरा शरीर मस्तिष्क की सूजन झेल नहीं सका, एम्बुलेंस के पहले ही मैं होश खो चुका था। कुछ ही मिनट बाद मुझे स्कूल से स्थानीय हॉस्पिटल ले जाया गया।

वहाँ पहुँचने के बाद मेरे शरीर ने धीरे-धीरे काम करना बंद कर दिया। मुझे निगलने एवं साँस लेने में परेशानी होने लगी। कुछ ही देर में साँस बंद हो गई। डॉक्टरों ने तेज़ी से मुझे ऑक्सीज़न दी। उन लोगों ने यह भी फ़ैसला लिया कि स्थानीय हॉस्पिटल मेरे मामले को देखने के लिए सुसज्जित नहीं है और उन्होंने हेलिकॉप्टर बुलाकर मुझे सिनसिनाटी के बड़े हॉस्पिटल में ले जाने का आदेश दिया।

मुझे आपातकालीन कक्ष के दरवाज़ों से निकाल कर हेलिपैड की ओर ले जाया गया। एक नर्स ने मुझे आगे की ओर धकेला, तो स्ट्रेचर ऊबड़-खाबड़ रास्ते पर हिलता-डुलता हुआ चलता रहा, दूसरी नर्स ने हाथ से मेरी साँस को पंप किया। मेरी मम्मी कुछ देर पहले ही हॉस्पिटल में आई थीं और हेलिकॉप्टर में मेरे पास आ गईं। मैं बेहोश था और खुद साँस नहीं ले पा रहा था। उन्होंने ही उड़ान में मेरा हाथ थामे रखा।

मेरी मम्मी ही मुझे हेलिकॉप्टर में ले गईं, मेरे पापा घर गए और उन्होंने मेरे भाई-बहन को यह जानकारी दी। वे जब मेरी बहन को बताने लगे, तब उनके आँसू निकल पड़े कि वे उस रात मेरी बहन की कक्षा आठ की ग्रेजुएशन सेरेमनी से वंचित रह जाएँगे। मेरे भाई-बहन को परिजन और मित्रों के यहाँ छोड़ने के बाद वे सिनसिनाटी में मेरी मम्मी के पास आ गए।

जब मैं और मेरी मम्मी हॉस्पिटल की छत पर हेलिकॉप्टर से उतरे, तो बीस डॉक्टर और नर्स दौड़ते हुए हेलिपैड पर आए और मुझे भीतर ले गए। तब तक मस्तिष्क में सूजन इतनी अधिक हो गई थी कि मैं बार-बार सदमे के बाद की स्थिति में जकड़ जाता था। मेरी अस्थियों को जोड़ना था, लेकिन सर्जरी की स्थिति नहीं थी। मुझे तीसरे दिन एक और बार जकड़न की शिकायत के चलते चिकित्सकीय परीक्षण के लिए कोमा में लाते हुए वेंटिलेटर पर रख दिया गया।

मेरे मम्मी-पापा इस हॉस्पिटल से अपरिचित नहीं थे। दस वर्ष पहले जब मेरी बहन को तीन वर्ष की आयु में ल्यूकेमिया बताया गया था, तब वे इसी इमारत के

भूतल पर उसे लाए थे। तब मैं पाँच वर्ष का ही था। मेरा भाई छह माह का ही था। ढाई वर्ष के किमोथैरेपी के उपचार व मेरुदंड, बोन मैरो की बायोप्सी के बाद मेरी बहन कैंसर से मुक्त हो गई और हँसते-खेलते वहाँ से निकल आई। दस वर्ष के सामान्य जीवन के बाद मेरे मम्मी-पापा उसी जगह अपने एक और बच्चे को लेकर आ गए थे।

जब मैं कोमा में चला गया, तब हॉस्पिटल ने एक पादरी और एक सामाजिक कार्यकर्ता को मेरे मम्मी-पापा की मदद के लिए भेजा। यह वही पादरी था, जो दस वर्ष पूर्व मेरी बहन के भर्ती होने के समय आया था।

दिन ढल कर रात हो चुकी थी। मुझे कई मशीनें जीवित रख रही थीं। मेरे मम्मी-पापा हॉस्पिटल के गद्दों पर कुछ पल के लिए सो जाते थे और थकान के चलते लेट जाते थे, लेकिन चिंता के मारे फिर उठ जाते थे। मेरी मम्मी ने मुझे बाद में बताया, "यह मेरे जीवन की सबसे ख़राब रात थी।"

मेरी सेहत में सुधार होना

मुझ पर ईश्वर की कृपा हुई और अगले दिन सुबह मेरी साँस लौटी, तब डॉक्टरों ने राहत ली और मुझे कोमा से बाहर निकाल लिया। अंततः जब मुझे होश आया, तो मैंने देखा कि मेरे सूँघने की शक्ति नहीं रही है। तब एक नर्स ने परीक्षण के दौरान मुझसे कहा कि सेब के रस के बॉक्स में ज़ोर से सूँघिए। ऐसा करने से मेरी गंध लेने की शक्ति लौट आई, लेकिन तब सब चकित रह गए कि जैसे ही मैंने साँस लेकर खींची, तो मेरी आँखों के सॉकेट के फ्रेक्चर में तेज़ी से हवा पहुँचने से मेरी बाईं आँख बाहर आ गई। आँखों का गोल भाग किसी सॉकेट से फूल कर बाहर आ गया था, जिसे ख़तरनाक ढंग से पलकों और मेरे मस्तिष्क से जुड़ी ऑप्टिक तंत्रिका ने पकड़ रखा था।

तब नेत्र विशेषज्ञ ने कहा कि जैसे ही मैं धीरे से साँस छोड़ूँगा, तो आँखें वापस अपनी अवस्था में आ जाएँगी, लेकिन यह कह नहीं सकते कि इसमें कितना समय लग जाएगा। हफ़्ते के बाद मेरी शल्य-क्रिया होनी थी, जिससे मुझे ठीक होने में कुछ और समय लग जाता। मैं ऐसा लग रहा था, मानो बॉक्सिंग के मैच में ग़लत स्थान पर खड़ा हूँ। हम घर लौट आए और मेरी नाक तब भी टूटी हुई थी, चेहरे पर क़रीब आधा दर्जन अस्थियाँ टूटी थीं और बाईं आँख फूली हुई।

बाद के महीने बहुत कठिन थे। मुझे लगने लगा था कि मेरे जीवन में सब कुछ थम गया है। हफ़्तों तक मुझे सब कुछ दो दिखाई देता था। मैं सीधे नहीं देख पाता था। एक माह से अधिक समय लगा, लेकिन मेरी आँख धीरे-धीरे ठीक हो गई। मेरे देखने की समस्या को ठीक होने में आठ माह लग गए, तब मैं कार चला सका।

शारीरिक उपचार में मुझसे बुनियादी एक्सरसाइज़ कराई गई, जैसे सीधी लकीर पर चलना। मैं दृढ़ था कि मेरी चोट मुझे अवसाद में न भर दे, लेकिन कुछ पल थे, जिसमें मैं निराश होता था, जबकि कुछ में उत्साह से भर जाता था।

एक वर्ष बाद जब मैं बेसबॉल के मैदान पर लौटा, तो यह जानकार मुझे पीड़ा हुई कि कितनी और मेहनत अभी मुझे करनी होगी। यह खेल मेरे जीवन का प्रमुख हिस्सा रहा था। मेरे पापा ने सेंट लुइस कार्डिनल के लिए माइनर लीग बेसबॉल खेला था। मेरा भी सपना इसे पेशेवर तरीक़े से खेलने का था। महीनों के पुनर्वास के पश्चात मेरी सबसे अधिक इच्छा मैदान पर लौटने की थी।

लेकिन बेसबॉल में मेरी वापसी आसान नहीं थी। जब सीज़न शुरू हुआ, तो मैं एकमात्र जूनियर था, जिसे यूनिवर्सिटी की बेसबॉल टीम से हटा दिया गया था। मुझे हाईस्कूल के द्वितीय वर्ष की टीम के साथ खेलने के लिए जूनियर यूनिवर्सिटी भेजा गया। मैं चार वर्ष की उम्र से खेल रहा था और एक ऐसा व्यक्ति, जिसने अपना पूरा समय और प्रयास किसी खेल में लगाया हो, उसे इस तरह से अलग करना अपमानजनक था। मुझे आज भी वह दिन अच्छी तरह याद है, जब यह हुआ था। मैं अपनी कार में बैठकर रोने लगा और रेडियो को किसी अच्छे गाने के लिए ट्यून करने लगा, जो मुझे बेहतर महसूस करा सके।

वर्षभर के आत्म संदेह के बाद मैं यूनिवर्सिटी टीम में सीनियर के रूप में शामिल हो सका, लेकिन मैं मैदान में बहुत ही कम जा सका। कुल मिलाकर हाईस्कूल यूनिवर्सिटी बेसबॉल की मैंने 11 पारियाँ खेलीं, जो मुश्किल से किसी एक गेम से थोड़ी सी ज़्यादा थीं।

हाईस्कूल में मेरे ख़राब करियर के बाद भी मैं यह विश्वास कर रहा था कि मैं एक महान खिलाड़ी बन सकता हूँ। मैं जानता था कि यदि हालात सुधारने हैं, तो इसके लिए मुझे ही कोशिश करनी होगी। चोट लगने के दो वर्ष बाद निर्णायक मोड़ तब आया, जब मैं डेनिसन यूनिवर्सिटी से जुड़े कॉलेज में जाने लगा। यह नया आरंभ था। यही वह स्थान था, जहाँ मैंने पहली बार समझा कि छोटी आदतों में कितना विस्मयकारी सामर्थ्य रहता है।

आदतों के बारे में मैंने कैसे सीखा

डेनिसन यूनिवर्सिटी जाना मेरे जीवन का सर्वोत्तम फ़ैसला था। मुझे बेसबॉल टीम में स्थान मिला, हालाँकि मैं सबसे नीचे रोस्टर में फ्रेशमैन के रूप में था, तो भी रोमांचित था। हाईस्कूल के मेरे वर्षों में उथल-पुथल के बावजूद मैं कॉलेज में एथलीट बन गया था।

बेसबॉल टीम में मेरी जल्द शुरुआत होने वाली नहीं थी, तो मैंने जीवन को व्यवस्थित करने पर ध्यान देना शुरू कर दिया। मेरे मित्र देर रात तक जगते थे और वीडियो गेम्स खेलते थे। मैंने रात को जल्द सोने की आदत बना ली। कॉलेज छात्रावास की अस्त-व्यस्त दुनिया में, मैं अपने कमरे को साफ़-सुथरा और व्यवस्थित रखता था। ये छोटे सुधार थे, लेकिन इन्होंने मुझे अपने जीवन पर नियंत्रण रखना सिखा दिया। मैं दोबारा आत्मविश्वास का अनुभव करने लगा। यह बढ़ता आत्मविश्वास मेरी क्लॉस में भी दिखा। मेरे अध्ययन की आदतें सुधर गईं और फर्स्ट ईयर में मुझे लगातार ए-ग्रेड्स मिलीं।

आदत - एक दिनचर्या या व्यवहार है, जो नियमित रूप से प्रदर्शित होती है। ज़्यादातर मामलों में यह स्वतः ही हो जाता है। जैसे-जैसे मैं हर सेमेस्टर पास करता गया, वैसे-वैसे मैं छोटी-छोटी आदतों को निरंतर जोड़ता गया। ये आदतें अंततः मुझे ऐसे परिणामों की ओर ले गईं, जो उस समय अकल्पनीय थे, जब मैंने शुरुआत की थी। उदाहारण के लिए, जीवन में पहली बार मैंने हर हफ़्ते कई दफ़ा लाइट वेट लिफ्टिंग करने को अपनी आदत में शामिल कर लिया। बाद के वर्षों में यह सिलसिला जारी रहा। इस दौरान मेरी छह फ़ीट चार इंच की काया 170 पाउंड (77 kg) से बढ़कर 200 पाउंड (91 kg) की हो गई।

जब द्वितीय वर्ष के सत्र की शुरुआत हुई, तो मुझे एक भूमिका पिचिंग स्टाफ (बेसबॉल में) में मिल गई। जूनियर रहते हुए मैं टीम कैप्टन चुना गया और सीज़न पूरा होने पर मैं ऑल कॉन्फ्रेंस टीम के लिए चुना गया, लेकिन मेरे सीनियर सीज़न ख़त्म होने तक मेरे सोने, अध्ययन और स्ट्रेंथ ट्रेनिंग की आदतों ने वास्तव में सकारात्मक परिणाम देना शुरू कर दिया था।

जब मुझे हेलिकॉप्टर में हॉस्पिटल ले जाया गया था और कोमा में रखा गया था, उस घटना के छह वर्ष बाद मुझे डेनिसन यूनिवर्सिटी में शीर्ष पुरुष एथलीट चुना गया और मेरा नाम ईएसपीएन ऐकडेमिक ऑल अमेरिका टीम में था। पूरे देश में यह सम्मान मात्र तैंतीस खिलाड़ियों को दिया गया था। जब तक मैं ग्रेजुएट हुआ, तब तक मेरा नाम स्कूल की रिकॉर्ड बुक्स में आठ श्रेणियों में दर्ज किया जा चुका था। इसी वर्ष मुझे यूनिवर्सिटी का सर्वोच्च ऐकडेमिक सम्मान, प्रेसिडेंट मेडल भी मिला।

सुनने में यदि यह आपको डींगें मारने जैसा लगता है, तो मुझे उम्मीद है कि आप मुझे माफ़ कर देंगे। सच कहूँ तो मेरे खेल करियर में ऐसा कुछ उल्लेखनीय या ऐतिहासिक नहीं था। पेशेवर खिलाड़ी के रूप में मैं खेल नहीं पाया, हालाँकि उन वर्षों को मैं पीछे मुड़कर देखता हूँ, तो लगता है कि मैंने कुछ ऐसा अर्जित कर लिया था, जो दुर्लभ था। मैंने अपनी क्षमता को पूर्ण रूप से विकसित कर लिया; और मैं

मानता हूँ कि इस पुस्तक में जो विचार हैं, वे क्षमताओं को पूर्ण विकसित करने में आपकी मदद भी करेंगे।

हम सभी जीवन में चुनौतियों का सामना करते हैं। चोट लगना मेरे जीवन की चुनौतियों में से एक था, लेकिन उसके अनुभव ने मुझे एक अहम पाठ सिखा दिया। पहले जो बदलाव छोटे और कम महत्त्व के लगते हैं, उन्हें वर्षों करते रहने पर वे जुड़कर उल्लेखनीय परिणाम देते हैं। हम सभी नुक़सान झेलते हैं, लेकिन लंबी अवधि में हमारे जीवन की गुणवत्ता अक्सर हमारी आदतों की गुणवत्ता पर निर्भर करती है। उन्हीं आदतों से आप वही परिणाम प्राप्त करते हैं, लेकिन बेहतर आदतों से कुछ भी संभव है।

हो सकता है कि कुछ लोग रातों-रात आश्चर्यजनक सफलता पा लेते हों। मैं उनमें से किसी को नहीं जानता, मैं भी उनमें से नहीं हूँ। कोमा से लेकर ऐकडेमिक ऑल अमेरिकन तक मेरी यात्रा में एक ही नहीं, अनेक अहम क्षण थे। विकास बहुत धीरे-धीरे हुआ, छोटी-छोटी जीतों और छोटी-छोटी महत्त्वपूर्ण बातों का सिलसिला चला। मैंने प्रगति का एक ही मार्ग अपनाया और वह था छोटे से शुरू करना। कुछ वर्ष बाद जब मैंने अपना स्वयं का कारोबार शुरू किया; तब व इसके बाद और इस पुस्तक के लेखन में भी मैंने यही रणनीति अपनाई।

कैसे और क्यों मैंने यह पुस्तक लिखी

मैंने अपने आलेख नवंबर 2012 में jamesclear.com पर लिखना आरंभ किए। कई वर्षों तक मैंने अपने व्यक्तिगत प्रयोग के नोट्स बनाकर रखने की आदत बनाए रखी थी और अब अंततः मैं उन्हें सार्वजनिक रूप से साझा करने को तैयार था। हर सोमवार और गुरुवार को मैं नया आलेख लिखता था। कुछ ही महीनों में लिखने की यह आसान आदत मुझे मेरे पहले एक हज़ार ईमेल सब्सक्राइबर्स दे गई और 2013 के अंत तक यह संख्या तीस हज़ार से ज़्यादा हो चुकी थी।

मेरी ईमेल लिस्ट 2014 में एक लाख सब्सक्राइबर्स से ज़्यादा की हो गई। इंटरनेट पर यह सबसे तेज़ी से बढ़ने वाले न्यूज़लेटरों की सूची में शुमार हो गया। दो वर्ष पूर्व जब मैंने लिखना शुरू किया था, तब मुझे पाखंडी जैसा अनुभव हो रहा था, लेकिन अब मैं आदतों का विशेषज्ञ बनता जा रहा था। यह एक नया तमगा था, जो मुझे उत्साहित कर रहा था, लेकिन साथ ही मैं असहज भी अनुभव कर रहा था। मैंने कभी ख़ुद को इस विषय का महारथी नहीं माना, बल्कि ऐसा व्यक्ति माना, जो अपने पाठकों के साथ-साथ ही प्रयोग कर रहा है।

मेरे सब्सक्राइबर जब 2015 में दो लाख तक पहुँच गए, तो मैंने पेंगुइन रेंडम हाउस से उस पुस्तक को लिखने का करार किया, जो आप पढ़ रहे हैं। जैसे ही मेरे

पाठक बढ़ गए, वैसे ही मेरे कारोबार के अवसर भी बढ़ गए। मुझे शीर्ष कंपनियों में आदत बनने के विज्ञान, व्यवहार में बदलाव और सतत सुधार के बारे में बोलने के लिए ख़ूब बुलाया जाने लगा। अमेरिका और यूरोप में कई सम्मेलनों में मैंने मुख्य वक्ता के तौर पर भाषण दिए।

2016 से मेरे आलेख बड़े प्रकाशनों जैसे *टाइम, आन्त्रप्रनर* और *फ़ोर्ब्स* में नियमित रूप से आने लगे। आश्चर्यजनक रूप से उस वर्ष मेरे लेख 80 लाख लोगों ने पढ़े। मेरे कार्यों के बारे में एनएफ़एल, एनबीए और एमएलबी की टीमों के कोच पढ़ने लगे और अपनी-अपनी टीमों के साथ इसे बाँटने लगे।

2017 के प्रारंभ में मैंने हैबिट्स एकेडेमी को शुरू किया। यह उन संगठनों और लोगों के लिए प्रशिक्षण का प्रमुख मंच बन गई, जो बेहतर आदतें बनाने में रुचि रखते थे।[1] फ़ॉर्चून 500 कंपनियाँ और तेज़ी से बढ़ रहे स्टार्ट-अप्स ने अपने अधिकारियों और स्टाफ को ट्रेनिंग के लिए यहाँ भेजना शुरू किया। कुल दस हज़ार लीडरों, मैनेजरों, कोचों और शिक्षकों ने हैबिट्स एकेडेमी से ग्रेजुएशन किया। उनके साथ मेरे कार्य अनुभवों ने भी मुझे अविश्वसनीय रूप से यह सिखा दिया कि वास्तविक दुनिया में आदतें काम करें, इसके लिए किन-किन बातों की ज़रूरत होती है।

जब यह पुस्तक 2018 में ख़त्म होने को आई, तो jamesclear.com पर हर माह लाखों की तादाद में विज़िटर्स आ रहे थे और लगभग पाँच सौ हज़ार मेरे साप्ताहिक ईमेल न्यूज़लैटर को सब्सक्राइब कर चुके थे। यह संख्या मेरी उम्मीद से कहीं ज़्यादा थी। जब मैंने यह शुरू किया था, तो मुझे पता भी नहीं था कि ऐसा संभव है।

यह पुस्तक आपको कैसे फ़ायदा देगी

उद्यमी और निवेशक नवल रविकांत ने कहा है, "कोई महान पुस्तक लिखने से पहले आपकी ख़ुद पुस्तक बनना पड़ता है।" मैंने उन विचारों को जाना, जिनका उल्लेख इसमें किया गया है, चोट से बाहर निकलने के लिए मुझे छोटी आदतों पर आश्रित होना पड़ा, ताकि जिम में मज़बूत हो सकूँ, मैं मैदान में अच्छे स्तर का प्रदर्शन कर सकूँ, लेखन कार्य कर सकूँ, एक सफल कारोबार चलाऊँ और सहजता से एक ज़िम्मेदार नागरिक के रूप में विकसित हो सकूँ। छोटी आदतों ने मेरी क्षमताओं को उकेरा, और चूँकि आपने यह पुस्तक हाथ में ली है, इसलिए मेरा अनुमान है कि आप भी अपने भीतर निहित क्षमताओं को पूर्ण रूप से विकसित करना चाहेंगे।

---

[1] इच्छुक पाठक ज़्यादा जानकारी के लिए habitsacademy.com पर जा सकते हैं।

बाद के पेजों में मैं हर पायदान पर आपको बेहतर आदतें बनाने की योजना बताऊँगा। कुछ दिन या हफ़्तों के लिए नहीं, बल्कि जीवनभर के लिए। विज्ञान यद्यपि उन सब बातों को सही मानता है, जो मैंने लिखी है, लेकिन फिर भी यह मात्र अकादमिक शोध-पत्र नहीं है। यह काम में लागू होने वाला उपयोगी लेखन है। आदतों को कैसे बनाना है और कैसे बदलना है, उसके बारे में आपको व्यावहारिक सलाह दी गई है। मैंने इसके पीछे का विज्ञान भी इस तरीक़े से समझाया है, जिसे समझना और अपनाना आसान है।

मैंने जिन क्षेत्रों का वर्णन किया है, वे हैं बायोलॉजी, न्यूरोसाइंस, फिलासॉफी, सायकोलॉजी और कई अन्य। ये क्षेत्र कई वर्षों से हमसे क़रीब से जुड़े हैं। मैंने आपको उन उत्कृष्ट लोगों के विचारों का संकलन दिया है, जो लंबे समय से इन पर काम कर रहे हैं, साथ ही वैज्ञानिकों द्वारा हाल ही की गई नई खोजों को भी बताया है। मैं आशा करता हूँ कि मेरा योगदान ऐसे विचारों का पता लगाना है, जो सबसे ज़्यादा महत्त्व के हों और उनसे इस तरीक़े से जुड़ा जा सके, जो अत्यंत ही सरल हों। इन पन्नों में आपको जो भी अच्छा लगे, तो उसका श्रेय आप उन विशेषज्ञों को दे सकते हैं, जिन्होंने मुझसे पहले काम किया है। कोई मूर्खतापूर्ण बात लगे, तो यह मेरी ओर से की गई ग़लती मानिए।

इस पुस्तक की रीढ़ चार क़दमों की आदतें हैं - संकेत, ललक, प्रतिसाद और पुरस्कार। वही व्यवहार में परिवर्तन के चार नियम भी हैं, जो इन चार क़दमों से निकलते हैं। सायकोलॉजी की पृष्ठभूमि वाले पाठक, इन शब्दावलियों को ऑपरेंट कंडीशनिंग (सीखने की प्रक्रिया) से जान सकते हैं, जिसे सबसे पहले 1930 के दशक में बी. एफ. स्किनर ने उद्दीपन, प्रतिसाद और पुरस्कार के तौर पर प्रतिपादित किया था। संकेत, रूटीन और पुरस्कार के रूप में ये चार्ल्स डुहिग की हाल ही में लिखी पुस्तक *द पावर ऑफ हैबिट* से चर्चित हुए।

व्यवहार के मनोविज्ञान को स्किनर जैसे वैज्ञानिकों ने समझ लिया था कि यदि आप सही तरह से पुरस्कार और दंड देते हैं, तो आप लोगों से किसी ख़ास शैली में काम करा सकते हैं, लेकिन स्किनर के मॉडल ने यह बेहतर तरह से समझाया कि बाहरी उकसावे किस तरह से आदतों को प्रभावित करते हैं, हालाँकि इसमें यह अच्छा विवरण नहीं था कि किस तरह से हमारे विचार, आभास और मान्यताएँ हमारे व्यवहार को प्रभावित करती हैं। भीतर की अवस्थाएँ जैसे हमारा मूड और भावनाएँ अहम हैं। हाल के दशकों में वैज्ञानिकों ने हमारे विचार, आभास और व्यवहार के बीच संबंध को तय करना आरंभ किया है। यह शोध भी इन पेजों में शामिल कर लिया जाएगा।

मैं जो ढाँचा कुल मिलाकर पेश कर रहा हूँ, वह संज्ञानात्मक और व्यवहारवादी मनोविज्ञान का एकीकृत मॉडल है। मैं मानता हूँ कि यह मानवीय व्यवहार के पहले मॉडलों में से एक है, जो सटीक तरीक़े से बाहरी उक़सावे और आंतरिक भावनाओं की हमारी आदतों पर पड़ने वाले प्रभाव को बताता है। जहाँ कुछ भाषा आप समझते होंगे, वहीं मुझे विश्वास है कि आपको व्यवहार परिवर्तन के चार नियमों का वर्णन और उनके अनुप्रयोगों से आदतों के बारे में सोचने का नया मार्ग मिलेगा।

मानवीय व्यवहार हमेशा बदलता रहता है; हर परिस्थिति में, हर पल में, लेकिन यह पुस्तक उस बारे में है, जो बदलता नहीं है। यह मानव व्यवहार के मूल सिद्धांतों के बारे में है। ये ऐसे सिद्धांत हैं, जिन पर आप वर्षों चल सकते हैं। इन विचारों से आप कारोबार, परिवार और जीवन खड़ा कर सकते हैं।

बेहतर आदतें बनाने का कोई एक मार्ग नहीं है, लेकिन यह पुस्तक आपको वह सर्वश्रेष्ठ उपाय बता रही है, जो मैं जानता हूँ – एक ऐसा दृष्टिकोण जो प्रभावी रहेगा, जिससे यह फ़र्क़ नहीं पड़ेगा कि आप कहाँ से शुरू करना है या आप क्या बदलना चाहते हैं। मैंने जो तरीक़े अपनाए, वे सभी के लिए प्रासंगिक हैं, जो हर पायदान पर सुधार चाहते हैं, फिर भले ही उनके लक्ष्य सेहत, पैसा, उत्पादकता, संबंधों या इन सभी पर केंद्रित हों। जब तक मानव व्यवहार का प्रश्न है, तब तक यह पुस्तक आपका मार्गदर्शन करेगी।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 20 8/18/2020 2:13:45 PM

मूल सिद्धांत

क्यों छोटे बदलाव बड़ा असर दिखाते हैं

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 21 8/18/2020 2:13:45 PM

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 22 8/18/2020 2:13:45 PM

1

छोटी-छोटी आदतों की चमत्कारिक ताक़त

ब्रिटिश साइकलिंग की क़िस्मत 2003 में एक दिन बदल गई। ग्रेट ब्रिटेन में प्रोफ़ेशनल साइकलिंग को संचालित करने वाली इस संस्था ने हाल ही में नया परफॉर्मेंस डायरेक्टर डेव ब्रेल्सफोर्ड को रख लिया था। यह वह समय था, जब ग्रेट ब्रिटेन में प्रोफ़ेशनल साइकलिस्ट क़रीब सौ वर्षों से साधारण दर्जे को झेल रहे थे। ब्रिटिश साइकलिस्ट्स ने 1908 से लेकर अब तक सिर्फ़ एक बार ओलिंपिक में स्वर्ण पदक जीता था, जबकि साइकलिंग की सबसे बड़ी स्पर्धा टूर डी फ्रांस में बहुत ही ख़राब प्रदर्शन किए थे। 110 वर्ष में किसी भी ब्रिटिश साइकलिस्ट ने टूर डी फ्रांस में जीत हासिल नहीं की थी।

वास्तव में ब्रिटिश साइकलिस्ट्स का प्रदर्शन इतना निराशाजनक रहा था कि यूरोप के शीर्ष साइकल निर्माताओं में से एक ने तो टीम को साइकल बेचने तक से मना कर दिया था, क्योंकि उन्हें डर था कि यदि अन्य प्रोफ़ेशनल्स देखेंगे कि ब्रिटिश साइकल खिलाड़ी उनके गियर को प्रयोग में लेते हैं, तो उनकी बिक्री घट सकती है।

ब्रेल्सफोर्ड को ब्रिटिश साइकलिंग को नए मार्ग पर लाने के लिए रखा गया था। एक रणनीति के प्रति उनकी कड़ी प्रतिबद्धता उन्हें पूर्व के कोचों से अलग करती थी। वे इस रणनीति को 'छोटी-छोटी जीत या फ़ायदे का संग्रह' कहते थे। यह दर्शन इस बात पर आधारित है कि आप जो कुछ भी करें, उस हर बात में मामूली सुधार की तलाश करते रहें। ब्रेल्सफोर्ड कहते थे, "पूरा सिद्धांत इस बात पर आधारित है कि यदि साइकल चलाने के लिए जो भी प्रयास किया जा रहा है, उसे टुकड़ों में बाँटकर आप देखेंगे और फिर उनमें एक फ़ीसदी सुधार भी करेंगे, तो आप जब समग्र रूप से इसे अमल में लाएँगे, तो बहुत ज़्यादा बदलाव कर चुके होंगे।"

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 23 8/18/2020 2:13:45 PM

ब्रेल्सफोर्ड और उनके कोचों ने मामूली बदलावों से शुरुआत की, जिसकी एक प्रोफ़ेशनल साइकलिंग टीम से आशा की जाती है। उन्होंने साइकल की सीट को फिर से डिज़ाइन कराया, ताकि यह अधिक सुविधाजनक हो सके एवं टायरों पर अल्कोहल रगड़ दिया, ताकि वे अच्छी पकड़ से चल सकें। उन्होंने साइकल चालकों से इलेक्ट्रिकली हीटेड पेंट्स पहनने को कहा, ताकि मांसपेशियों का तापमान आदर्श रहे, साथ ही बायोफीडबैक सेंसर के प्रयोग से यह जाँचा कि प्रत्येक एथलीट एक ख़ास वर्कआउट के दौरान किस स्थिति में रहता है। टीम ने विंड टनल (एक विशेष सुरंग, जिसमें लगातार हवा चलती है। इसमें कई वाहनों का भी परीक्षण होता है) में विभिन्न कपड़े पहनकर परीक्षण किया और आउटडोर में साइकल चलाने के लिए प्रयुक्त सूट्स की बजाय इंडोर रेसिंग सूट्स का प्रयोग किया, जो हल्के और ज़्यादा एयरोडायनामिक साबित हुए।

लेकिन वे इतने पर ही नहीं रुके। ब्रेल्सफोर्ड और उनकी टीम ने अनदेखे और अनपेक्षित क्षेत्रों में भी एक फ़ीसदी का सुधार करने का प्रयास जारी रखा। उन्होंने कई तरह के मसाज़ लोशन का प्रयोग करके देखा कि कौनसा तेज़ी से मसल्स को ठीक करता है। इसके लिए उन्होंने एक सर्जन रखा, जिसने साइकल चालकों को हाथ धोने का सबसे बढ़िया तरीक़ा सिखाया, ताकि वे ठंड की चपेट में आने से बच जाएँ। उन्होंने यह भी बताया कि हर साइकल खिलाड़ी को रात में सोने के लिए किस तरह का तकिया और गद्दा लेना चाहिए। यहाँ तक कि उन्होंने टीम का ट्रक भी भीतर से सफ़ेद रंग से पेंट करा लिया, ताकि धूल के मामूली कणों को भी देखा जा सके, जो पहले नज़र नहीं आते थे, जबकि उसके कारण अच्छे से तैयार की हुई साइकल की गति भी ख़राब हो सकती थी।

इस तरह के सैकड़ों अन्य छोटे-छोटे सुधार किए गए, तो परिणाम इतनी तेज़ी से आए कि कोई कल्पना भी नहीं कर सकता था।

ब्रेल्सफोर्ड के पद सँभालने के पाँच साल बाद ही ब्रिटिश साइकलिंग टीम का 2008 के बीजिंग ओलिंपिक में दबदबा रहा, जिसमें उसने सड़क और ट्रैक साइकलिंग स्पर्धाओं में 60 फ़ीसदी स्वर्ण पदक जीते। चार वर्ष बाद जब ओलिंपिक का आयोजन लंदन में किया गया, तो ब्रिटिश साइकल खिलाड़ियों ने नौ ओलिंपिक रिकॉर्ड्स और सात विश्व रिकॉर्ड्स क़ायम किए।

उसी वर्ष ब्रेडली विगिंस पहले ब्रिटिश साइकलिस्ट बने, जिन्होंने टूर डी फ्रांस में जीत दर्ज की। अगले वर्ष उनकी ही टीम के अन्य साथी क्रिस फ्रूम ने यह रेस जीती और 2015, 2016 और 2017 में भी वे ही जीते। छह वर्ष में ब्रिटिश साइकलिस्ट्स ने पाँच मर्तबा टूर डी फ्रांस में जीत दर्ज की।

ब्रिटेन के साइकलिस्ट्स दस वर्ष की अवधि 2007 से 2017 के बीच 178 विश्व चैम्पियनशिप और 66 ओलिंपिक अथवा पैरालिंपिक स्वर्ण पदक जीत चुके थे, साथ

ही उन्होंने पाँच बार टूर डी फ्रांस में जीत हासिल की थी, जो साइकलिंग के इतिहास में सबसे ज़्यादा सफल दौर माना जाता है।[2]

यह होता कैसे है? कैसे सामान्य एथलीट्स की एक टीम ऐसे मामूली बदलावों से विश्व चैम्पियन बनकर खड़ी हो जाती है, जो पहली बार देखने पर इतने मामूली लगते हैं कि उनसे बहुत से बहुत थोड़ा सा अंतर पड़ सकता है? क्यों छोटे-छोटे सुधार एकत्र होकर इतने उल्लेखनीय नतीजे दे सकते हैं और किस प्रकार से आप यह नज़रिया अपने जीवन में लागू कर सकते हैं?

क्यों छोटी आदतें बड़ा बदलाव करती हैं

दैनिक जीवन में किसी निर्णायक क्षण के महत्त्व का आकलन बढ़ा-चढ़ाकर करना और छोटे-छोटे सुधारों को कम समझना बहुत ही आसान है। हम यही मानते हैं कि बड़ी सफलता में ज़्यादा प्रयास ज़रूरी हैं। भले ही वह वज़न घटाने का मामला हो, कारोबार बढ़ाना हो, पुस्तक लिखना हो, चैम्पियनशिप जीतना हो या किसी मक़सद को प्राप्त करना हो। हम अपने आप पर इतना दबाव डालते हैं, ताकि किसी तरह से कुछ ऐसा बदलाव हो सके कि हर कोई इस बारे में बात करे।

इन सबके बीच एक फ़ीसदी सुधार विशेष रूप से कोई मायने नहीं रखता, कभी-कभी तो इस पर कोई *ध्यान तक* नहीं देता, लेकिन यह लंबे समय के लिए बहुत अर्थपूर्ण हो सकता है। छोटा सुधार लंबे समय में असाधारण अंतर दिखा सकता है। इसका गणित इस प्रकार से काम करता है - यदि आप प्रतिदिन एक फ़ीसदी भी पहले से बेहतर होते हैं, तो पूरे एक वर्ष में 37 गुना बेहतर बन सकते हैं। इसके विपरीत यदि आप एक वर्ष तक हर दिन एक फ़ीसदी बदतर होते जाते हैं, तो आप शून्य के क़रीब हो जाएँगे। भले ही छोटी जीत से शुरुआत हो या छोटी हार से, यह एकत्र होकर कई गुना हो जाती है।

आदतें आत्मसुधार का चक्रवृद्धि ब्याज होती हैं। जिस प्रकार से धन चक्रवृद्धि ब्याज में कई गुना बढ़ता है, उसी प्रकार से आपकी आदतों का प्रभाव बार-बार करने पर बढ़ता जाता है। भले ही वे किसी दिन मामूली बदलाव के रूप में दिखती हों, लेकिन कई महीनों और वर्षों में इनका प्रभाव ज़बरदस्त हो सकता है। जब आप दो, पाँच या कदाचित दस वर्ष बाद पीछे की ओर देखते हैं तो आपको स्पष्ट दिखता है कि अच्छी आदतों के मूल्य क्या हैं और बुरी आदतों के लिए क्या क़ीमत चुकानी होती है।

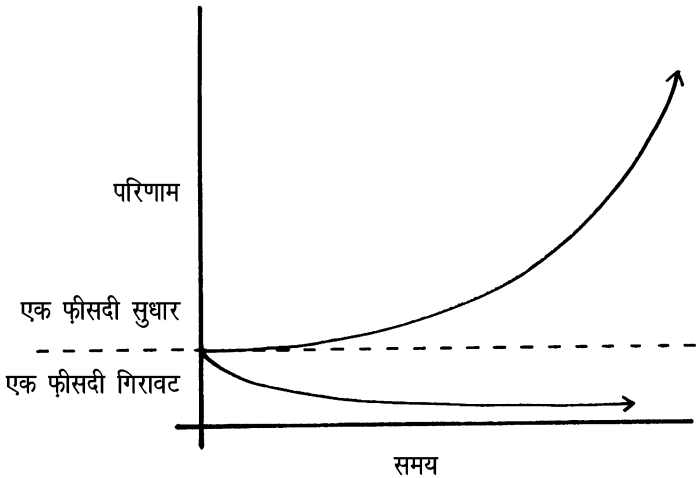
---

[2] जब यह पुस्तक प्रकाशित होने जा रही थी, तब ब्रिटिश साइकिलंग टीम के बारे में नई सूचनाएँ प्राप्त हुई थीं। आप मेरे विचार atomichabits.com/cycling पर देख सकते हैं।

हर दिन एक फ़ीसदी बेहतर होना

एक वर्ष में प्रतिदिन 1 फ़ीसदी ख़राब होना। $0.99^{365} = 00.03$

एक वर्ष में प्रतिदिन 1 फ़ीसदी बेहतर होना। $1.01^{365} = 37.78$



चित्र 1: छोटी आदतों के प्रभाव लंबे समय में दिखते हैं। उदाहरण के लिए यदि आप प्रतिदिन एक फ़ीसदी बेहतर होते हैं, तो एक वर्ष बाद आप 37 गुना बेहतर हो सकेंगे।

जीवन में प्रतिदिन इस अवधारणा को महसूस करना कठिन होता है। हम अक्सर छोटे बदलावों को इसलिए नकार देते हैं, क्योंकि वे उस पल इतने उल्लेखनीय नहीं दिखाई देते। यदि आप आज थोड़ा भी पैसा बचाते हैं, तो आप करोड़पति नहीं हो जाते हैं। यदि तीन दिन जिम जाएँगे, तो भी आप बैडोल ही रहेंगे। यदि आप हर रात एक घंटा मेंडारिन पढ़ते हैं, तो आप भाषा नहीं सीख पाते हैं। हम कुछ बदलाव करते हैं, लेकिन नतीजे तेज़ी से नहीं दिखते और फिर हम पुराने ढर्रे पर ही लौट आते हैं।

दुर्भाग्य से बदलाव की धीमी गति भी हमें बुरी आदतों की ओर प्रवृत्त करती है। यदि आज आपने सेहत को लाभ न पहुँचाने वाला भोजन खाया है, तो इससे ज़्यादा फ़र्क़ नहीं होगा। यदि आप देर रात तक काम करते हैं और अपने परिवार की उपेक्षा करते हैं, तो वे आपको माफ़ कर देंगे। यदि आप एक दिन अपना प्रोजेक्ट टालते हैं, तो उसे पूरा करने के लिए बाद में एक दिन अधिक लगेगा। एक फ़ैसले को आसानी से ख़ारिज किया जा सकता है।

लेकिन जब आप ख़राब फ़ैसलों से एक फ़ीसदी ग़लती हर दिन करते हैं, और छोटी ग़लतियाँ दोहराते चले जाते हैं साथ ही छोटे-छोटे बहानों को सही ठहराते हैं, तो हमारा यही चयन अंत में बढ़कर ख़राब नतीजा दे सकता है। यह कई ग़लतियों का संचय होता है - एक फ़ीसदी गिरावट के कारण ही बाद में समस्या होती है।

अपनी आदतों में बदलाव से जो प्रभाव होता है, वह किसी विमान को अपने मार्ग से कुछ ही डिग्री बदलने के समान होता है। सोचिए कि आप लॉस एंजेलिस से न्यू-यॉर्क जा रहे हैं। यदि पायलट एलएएक्स (लॉस एंजेलिस अंतरराष्ट्रीय विमानतल) से चलते हुए ही 3.5 डिग्री दक्षिण की ओर मुड़ जाता है, तो न्यू-यॉर्क की बजाय आप वॉशिंगटन डीसी में उतरेंगे। उड़ान भरते समय इतने मामूली बदलाव की ओर शायद ध्यान न जाता होता हो। भले ही विमान का अगला भाग कुछ फीट ही मुड़ा हो, लेकिन यह अंततः अमेरिका में ही आपको सैकड़ों मील दूर उतारेगा।[3]

इसी प्रकार से दैनिक जीवन की आदतों में मामूली बदलाव आपके जीवन को किसी और दिशा में ले जाता है। एक फ़ीसदी बेहतर या एक फ़ीसदी बदतर उस पल भले ही उल्लेखनीय न लगे, लेकिन कालांतर में यह भारी बदलाव दिखा सकता है कि आप क्या हैं और आप क्या हो सकते थे। सफलता प्रतिदिन की आदतों का उत्पाद है; जीवन में केवल एक बार बदलाव का नहीं।

इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता है कि आप अभी कितने सफल या असफल हैं, लेकिन फ़र्क़ इससे पड़ता है कि आपकी आदतें आपको सफलता के मार्ग पर डाल रही हैं या नहीं। आपकी अपने वर्तमान नतीजों की बजाय अपने वर्तमान मार्ग पर अधिक ध्यान देना चाहिए। यदि आप करोड़पति हैं और आप हर महीने जो कमा रहे हैं, उससे अधिक ख़र्च कर रहे हैं, तो आपका रास्ता ठीक नहीं है। यदि आपके ख़र्च करने की आदतें बदलती नहीं हैं, तो अंत अच्छा नहीं रहेगा। इसके विपरीत आप हर महीने कुछ न कुछ बचा रहे हैं, तो आप वित्तीय रूप से स्वतंत्र या स्वायत्त होने के मार्ग पर आगे बढ़ रहे होते हैं- भले ही आप जितना चाहते हैं, उससे धीमी गति से चल रहे हों।

आपके परिणाम आपकी आदतों का ही संकलन होते हैं। आपकी वित्तीय आदतों का परिणाम आपकी नेटवर्थ है। खाने की आदतें ही आपके वज़न का निर्धारण करती हैं। आपके सीखने की आदतों का परिणाम ही आपका ज्ञान है। आपकी सफ़ाई की

---

3 मैंने स्वयं इसमें रुचि ली और वास्तव में इसकी गणना की। वाशिंगटन डीसी से न्यू-यॉर्क शहर 225 मील दूर है। मान लीजिए आप 747 विमान या एयरबस A 380 में उड़ान भर रहे हैं। जब आप लॉस एंजेलिस छोड़ते हैं, तो विमान की दिशा 3.5 डिग्री बदल जाती है। ऐसे में संभावना होती है कि विमान की नोज़ 7.2 से 7.6 फीट या 86 से 92 इंच शिफ़्ट हो जाएगी। दिशा में मामूली सा शिफ़्ट गंतव्य में बहुत ज़्यादा अंतर ला देता है।

आदतों का नतीजा अलग दिखता है। आप जो दोहराते हैं, वह आपको प्राप्त होता है।

यदि आप अपनी भविष्यवाणी करना चाहते हैं कि आप जीवन में कहाँ पहुँचेंगे, तो आपकी छोटे फ़ायदों और छोटे नुक़सानों दोनों का एक वक्र बनाना होगा, तो आप देखेंगे कि किस तरह से आपके दैनिक जीवन की पसंद-नापसंद दस या बीस वर्ष में आपको क्या परिणाम देगी। क्या आप हर माह की कमाई से कम ख़र्च कर रहे हैं? क्या आप हर हफ़्ते जिम जा रहे हैं? क्या आप पुस्तकें पढ़कर हर दिन कुछ नया सीख रहे हैं? इस तरह के छोटे-छोटे संघर्ष आपका भविष्य अपने आप बता देंगे।

सफलता और असफलता के अंतर को समय बहुत बढ़ा देता है। आप जीवन को जो भी दे रहे हैं, वह गुणित होकर सामने आएगा। अच्छी आदतें समय को आपका दोस्त बना देंगी। ख़राब आदतें समय को शत्रु बना देंगी।

आदतें दुधारी तलवार हैं। बुरी आदतें आसानी से आपको ख़त्म कर सकती हैं, जिस तरह से अच्छी आदतें आपको बेहतर बना सकती हैं। इसलिए इसे समझना बहुत महत्त्वपूर्ण है। आपका जानना आवश्यक है कि किस प्रकार से आदतें काम करती हैं और अपनी पसंद के अनुसार कैसे इन्हें बनाया जाए, ताकि आप इस दोधारी तलवार की एक धार से बच सकें।

प्रगति वास्तव में होती कैसी है?

सोचिए कि आपके सामने टेबल पर बर्फ़ का क्यूब रखा है। कमरे में इतनी ठंडक है कि आप अपनी साँस को देख सकते हैं। यह तापमान पच्चीस डिग्री है। कमरा धीरे-धीरे गरम होने लगता है...

छब्बीस डिग्री।

सत्ताइस डिग्री।

अट्ठाइस डिग्री।

आपके सामने रखी टेबल पर बर्फ़ का क्यूब अभी भी है।

उनतीस डिग्री।

तीस।

इक्कत्तीस।

अब तक, कुछ नहीं हुआ।

फिर बत्तीस डिग्री। बर्फ़ पिघलने लगती है। इससे पहले एक-एक डिग्री बढ़ने से इतना अंतर नहीं पड़ा था, लेकिन इस एक डिग्री ने बड़ा परिवर्तन कर दिया।

आपकी आदतें आपके लिए संयोजित हो सकती हैं या फिर विरोध में खड़ी हो सकती हैं

सकारात्मक संयोजन	नकारात्मक संयोजन
उत्पादकता वाले अवयव किसी एक दिन में एक अतिरिक्त कार्य पूरा करना एक छोटा सा करतब हो सकता है, लेकिन पूरे करियर के लिए यह बहुत मायने रखेगा। पुराने काम को स्वतः कर पाने के प्रभाव या किसी नए कौशल में निपुण होना भी उल्लेखनीय होता है। बिना सोचे आप जितने भी काम सँभालते हैं, आपका मस्तिष्क दूसरे क्षेत्रों में ध्यान केंद्रित करने को तैयार हो जाता है।	**तनाव के अवयव** ट्रैफ़िक जाम की कुंठा। पालन-पोषण के दायित्व का भार। दो वक़्त की ज़रूरतों को पूरा करने की चिंता। थोड़ा अधिक ब्लड प्रेशर का तनाव। तनाव के ये कारण हैं, जो ख़ुद ही सँभल सकते हैं, लेकिन जब ये कई वर्षों तक बने रहते हैं, तो सेहत के लिए गंभीर हो सकते हैं।
ज्ञान के अवयव कोई एक बात सीख लेने से आप विद्वान नहीं बन जाते हैं, लेकिन जीवन भर सीखने की प्रवृत्ति से आपमें बदलाव आ जाता है। हर पुस्तक जो पढ़ रहे हैं, वह आपको कुछ नया ही नहीं सिखाती है, बल्कि पुराने ढर्रे पर सोचने के तरीक़ों में भी बदलाव लाती है। जैसा कि वॉरेन बफे कहते हैं, "ज्ञान इसी तरह से कार्य करता है। यह चक्रवृद्धि ब्याज के समान बढ़ता जाता है।"	**नकारात्मक विचारों के अवयव** जितना अधिक आप यह सोचते हैं कि आप किसी काम के नहीं हैं, मूर्ख हैं या सुंदर नहीं हैं, उतना अधिक आप जीवन को उसी रूप में देखने लगते हैं। इस तरह से आप विचारों में अवरुद्ध हो जाते हैं। इसी प्रकार से जब आप दूसरों के बारे में सोचते हैं, तब भी यही होता है। एक बार जब आप लोगों को क्रोधी, अन्यायी या स्वार्थी के रूप में देखने लगते हैं तो इसी तरह के लोग हर स्थान पर दिखने लगेंगे।
संबंधों के अवयव लोग आपके ही व्यवहार का पलटकर जवाब देते हैं। जितना आप दूसरों की मदद करेंगे, अन्य लोग उतनी अधिक आपकी मदद करना चाहेंगे। थोड़ा अच्छा बनकर बात करने से उसके नतीजे आपको दिखने लगते हैं और मज़बूत संबंध बन जाते हैं।	**क्रोध के अवयव** बहुत कम ऐसा होता है कि दंगे, विरोध, आंदोलन किसी एक घटना का नतीजा हों। जब तक छोटे-छोटे आक्रोश, हर दिन का बिगाड़ धीरे-धीरे बढ़ता जाता है, फिर एक घटना घट जाती है और आक्रोश जंगल की आग के जैसा फैल जाता है।

सफलता के पल अक्सर पूर्व के कामों के परिणाम ही होते हैं, जो बड़े बदलाव के लिए संभावनाएँ तैयार करते हैं। यह स्थिति हर जगह देखने को मिल जाएगी। कैंसर अपने जीवन का 80 फ़ीसदी भाग तो पता चले बिना ही बिताता है, लेकिन फिर कुछ ही माह में शरीर को ख़त्म कर देता है। बाँस पहले पाँच वर्षों में बढ़ा हुआ नहीं दिखता है, क्योंकि वह ज़मीन के भीतर जड़ें जमाता रहता है और अगले छह हफ़्ते में नब्बे फ़ीट तक बढ़ जाता है।

इसी प्रकार से आदतें भी तब तक कोई फ़र्क़ नहीं डालती हैं, जब तक कि आप एक अहम सीमा को पार नहीं कर जाते और नए स्तर नहीं पा लेते। किसी अनुसंधान या तलाश के आरंभ और मध्य में अक्सर निराशा की खाई होती है। आप सीधी रेखा में प्रगति की आशा करते हैं और पहले दिन, एक हफ़्ते और यहाँ तक कि कई माह तक जब बदलाव अप्रभावी दिखते हैं, तो आप कुंठित हो सकते हैं। ऐसा नहीं लगता है कि आप कहीं जा रहे हैं। यह किसी भी संयोजन प्रक्रिया का प्रमाण होता है; सर्वाधिक शक्तिशाली परिणामों में विलंब होता है।

यह मूल कारणों में से एक है कि क्यों स्थायी आदतें बनाना इतना मुश्किल होता है। लोग कुछ छोटे बदलाव करते हैं और उन्हें ठोस नतीजा नहीं मिलता है, तो वे इसे रोक देने का फ़ैसला करते हैं। आप सोचते हैं "मैं कई महीने तक हर दिन दौड़ा, तो मैंने अपने शरीर में बदलाव क्यों नहीं देखा?" जब इस तरह के विचार हावी होते हैं, तो अच्छी आदतों को दरकिनार करने का बहाना मिल जाता है, लेकिन अर्थपूर्ण बदलाव के लिए आदतों को लंबे समय तक बनाए रखना होता है, ताकि आप इस पठार को पार कर सकें। इसे मैं *अंतर्निहित संभावनाओं का पठार* कहता हूँ।

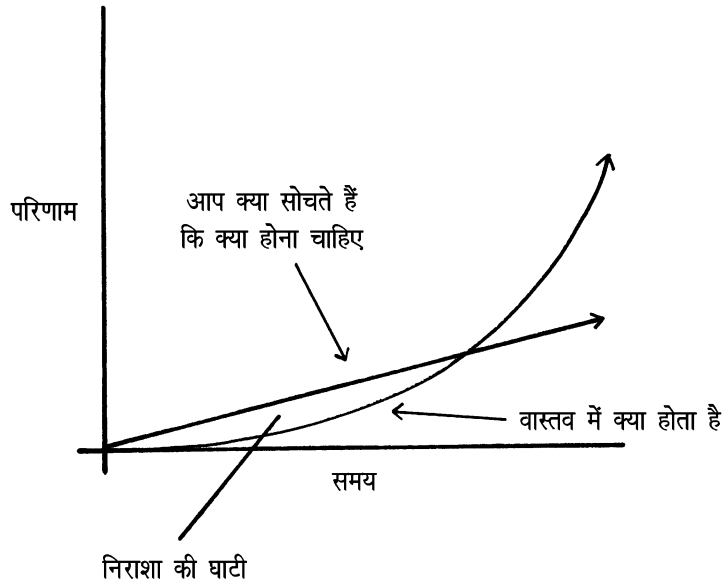
यदि आप देखते हैं कि आप अच्छी आदतों को बनाने और बुरी आदतों को ख़त्म करने के लिए संघर्ष कर रहे हैं, तो इसका मतलब यह नहीं है कि आप सुधरने की क्षमता खो चुके हैं। अक्सर यह इस कारण से होता है कि आप अब तक अंतर्निहित संभावनाओं का पठार पार नहीं कर पाए हैं। कड़े परिश्रम के बाद भी सफलता हासिल न करने की शिक़ायत करना कमरे को पच्चीस से इक्तीस डिग्री तक गरम करने के बाद भी बर्फ़ का क्यूब न पिघलने की शिक़ायत करने जैसा ही है। आपका किया हुआ कर्म नष्ट या व्यर्थ नहीं गया है, बल्कि वह जमा होते जा रहा है। जो भी घटता है, वह बत्तीस डिग्री पर होता है।

जब आप अंततः अंतर्निहित संभावनाओं के पठार को पार कर लेते हैं, तो लोग इसे रातों-रात अर्जित की गई सफलता कहते हैं। बाहर की दुनिया केवल वह नाटकीय घटना देखती है, जब आप सफलता प्राप्त करते हैं, वह प्रक्रियाएँ नहीं देखती, जिनसे आप निकले हैं, लेकिन आप जानते हैं कि आपका वह काम ही है, जो आप लंबे समय से कर रहे थे, जिसके कारण आज आप उछाल ले सके हैं, जबकि कभी ऐसा लगता था कि आप किसी तरह की प्रगति नहीं कर रहे हैं।

मानव भूगर्भीय दबाव के समान ही होता है। दो टेक्टोनिक प्लेट्स एक-दूसरे के विपरीत रहकर लाखों वर्षों तक एक-दूसरे को रगड़ती रहती हैं, तनाव धीरे-धीरे बढ़ता जाता है, फिर एक दिन वे उसी तरह से एक-दूसरे को रगड़ती हैं, जैसे वर्षों से चल रहा था, लेकिन इस बार तनाव बहुत अधिक हो जाता है। भूकंप आ जाता है। एकदम कुछ होने के पहले बदलाव लगातार होता रहता है।

महारत हासिल करने में धैर्य लगता है। एनबीए के इतिहास की सबसे सफल टीम सेंट एंटोनियो स्पर्स ने समाज सुधारक जैकब रीज़ का एक कथन अपने लॉकर रूम में लटका रखा है : "जब मुझे कोई भी मदद करता हुआ नहीं दिखता है, तो मैं पत्थर तोड़ने वालों की ओर देखता हूँ, जो चट्टान पर हथौड़ा चलाते हैं, क़रीब सैकड़ों बार वे चलाते होंगे, तो भी उसमें दरार नहीं आती है। सौ के बाद पहले ही हथौड़े में यह दो टुकड़ों में बँट जाती है और मैं जानता हूँ कि यह अंतिम हथौड़ा नहीं होता है, जिसने इसे तोड़ा, बल्कि पहले भी जो चले हैं, उनका भी असर होता है।"

अंतर्निहित संभावनाओं का पठार



चित्र 2 : हम अक्सर सोचते हैं कि प्रगति एक सीधी रेखा में होती जाएगी। हम यह उम्मीद बहुत कम करते हैं कि यह जल्द मिलेगी। वास्तव में हमारे

> प्रयासों के नतीजे अक्सर देर से ही मिलते हैं। कई माह या वर्षों के बाद हमारे द्वारा पहले किए गए काम का हम वास्तविक मूल्य समझ पाते हैं। यह 'निराशा की घाटी' बना देता है, जहाँ लोग हफ़्तों और महीनों मेहनत करने के बाद भी बिना किसी परिणाम के हतोत्साहित महसूस करते हैं, हालाँकि यह काम व्यर्थ नहीं जाता है। यह जमा होने लगता है। हमारे पिछले प्रयासों का पूर्ण मूल्य काफ़ी समय बाद प्राप्त होता है।

सभी बड़ी चीज़ें छोटी शुरुआतों से प्राप्त हो पाती हैं। हर आदत का बीज अकेला, छोटा सा निर्णय रहता है, लेकिन जैसे ही वह फ़ैसला बार-बार आदत के रूप में उभरने लगता है, तो वह मज़बूत होने लगता है। वह जड़ें जमाता है और शाखाएँ निकलने लगती हैं। बुरी आदतों को ख़त्म करना ठीक अपने भीतर बलूत का एक तगड़ा वृक्ष उखाड़ने के समान है। अच्छी आदतों को बनाना ठीक हर दिन एक कोमल सुंदर फूल को उपजाने के समान है।

लेकिन यह इस बात से तय होता है कि क्या हम उस आदत के प्रति इतनी निष्ठा रखते हैं कि हम अंतर्निहित संभावनाओं के पठार पर आकर सफलता हासिल कर सकें? ऐसे कौन-कौन से कारण हैं, जो लोगों को अवांछित आदतों की ओर ले जाते हैं और दूसरों को अच्छी आदतों के समग्र प्रभाव का आनंद लेने देते हैं?

लक्ष्यों को भूलकर व्यवस्था पर पूरा ध्यान दें

सामान्य बुद्धि मानती है कि हम जीवन में जो अर्जित करना चाहते हैं, जैसे अच्छा शरीर, सफल कारोबार, आराम का जीवन और कम चिंताएँ, ज़्यादा समय दोस्तों और परिवार के साथ बिताना, उसे प्राप्त करने का सबसे अच्छा तरीक़ा यही है कि हम विशिष्ट और कार्रवाई योग्य लक्ष्य निर्धारित करें।

कई वर्षों तक मैं भी अपनी आदतों को इसी के अनुसार बनाता रहा। प्रत्येक लक्ष्य था, जिसे प्राप्त करना था। मैंने स्कूल में ग्रेड्स के लिए, जिम में वज़न के लिए, कारोबार में लाभ हासिल करने के लिए लक्ष्य निर्धारित कर लिए। कुछ में तो मैं सफल हो गया, लेकिन अधिकांश में विफल हो गया। धीरे-धीरे मुझे समझ आया कि मेरे नतीजों का मेरे लक्ष्यों से बहुत कम लेना-देना था। लगभग हर चीज़ का लेना-देना उन व्यवस्थाओं से था, जिनका मैंने पालन किया था।

व्यवस्थाओं और लक्ष्यों के बीच क्या फ़र्क़ है? यह एक विशिष्टता है। सबसे पहले मैंने इसे *डिलबर्ट* कॉमिक के कार्टूनिस्ट स्कॉट एडम्स से सीखा। लक्ष्य हमेशा वे परिणाम होते हैं, जिन्हें आप प्राप्त करना चाहते हैं। व्यवस्थाएँ वे प्रक्रियाएँ हैं, जो आपको नतीजों की ओर ले जाती हैं।

- यदि आप कोच हैं, तो आपका लक्ष्य केवल चैम्पियनशिप जीतने का होता है। व्यवस्था वह तरीक़ा है, जिसके तहत खिलाड़ियों का चयन होता है, अपने सहायक कोचों को तैयार किया जाता है और अभ्यास किया जाता है।
- यदि आप उद्यमी हैं, तो आपका लक्ष्य लाखों डॉलर का कारोबार बनाने का होगा। आपकी व्यवस्था प्रोडक्ट आइडिया का परीक्षण करना, कर्मचारी रखना और मार्केटिंग के लिए अभियान चलाना होगी।
- यदि आप एक संगीतकार हैं, तो आपका लक्ष्य एक नई रचना को तैयार करना होगा। कितनी बार आप अभ्यास करते हैं, कितनी बार आप हिम्मत हार जाते हैं, मुश्किल उपायों से कैसे निपटते हैं, गुरु से फीडबैक लेने की प्रक्रिया आदि आपकी व्यवस्था है।

अब एक रोचक प्रश्न : यदि आप अपने लक्ष्यों की उपेक्षा करके पूरी तरह से व्यवस्था पर ध्यान देते हैं, तो क्या आप सफल हो पाएँगे? उदाहरण के लिए, यदि आप बास्केटबॉल कोच हैं और स्पर्धा जीतने के लक्ष्य की उपेक्षा करके केवल इस बात पर ध्यान देते हैं कि टीम हर दिन किस तरह से अभ्यास कर रही है, तो भी क्या परिणाम मिलेंगे?

मैं समझता हूँ, मिलेंगे।

किसी भी खेल में अच्छे स्कोर के साथ 'फिनिश' करना एक लक्ष्य होता है, लेकिन स्कोरबोर्ड की ओर देखते हुए खेल पूरा करना हास्यास्पद हो सकता है। हर दिन कुछ बेहतर होना ही वास्तव में जीत का सही तरीक़ा माना जाता है। तीन बार के सुपर बाउल विजेता बिल वॉल्श के शब्दों में, "स्कोर स्वयं अपनी चिंता कर लेगा।" यही बात जीवन के अन्य हिस्सों में भी लागू होती है। यदि आप बेहतर परिणाम चाहते हैं, तो लक्ष्य तय करना भूल जाएँ। व्यवस्था पर ज़्यादा ध्यान दें।

इसके मायने क्या हैं? क्या लक्ष्य बेकार की चीज़ है? बिलकुल नहीं। लक्ष्य दिशा तय करते हैं, लेकिन व्यवस्था प्रगति करने के लिए सबसे उपयुक्त रहती है। समस्याएँ तब बहुत सारी हो जाती हैं, जब आप लक्ष्य के बारे में सोचने में ही बहुत समय बिता देते हैं और अपनी व्यवस्था को सुधारने में पर्याप्त समय नहीं देते हैं।

समस्या#1 : जीतने और हारने वालों के लक्ष्य समान होते हैं

लक्ष्य निर्धारित करना अस्तित्व बचे रहने के पूर्वाग्रह से गंभीर रूप से ग्रस्त होता है। हम उन पर ध्यान देते हैं, जो जीत जाते हैं यानी जो दौड़ में बच जाते हैं। हम यह आकलन ग़लत करते हैं कि महत्त्वाकांक्षी लक्ष्य ने उन्हें सफल बनाया है। हम उन लोगों को नज़र अंदाज़ कर देते हैं, जिनका लक्ष्य भी जीत का ही होता है, लेकिन वे सफल नहीं हो पाते हैं।

हर ओलिंपिक खिलाड़ी स्वर्ण पदक जीतना चाहता है। हर उम्मीदवार नौकरी चाहता है। यदि सफल और असफल दोनों व्यक्तियों के लक्ष्य समान रहते हैं, तो फिर लक्ष्य विजेताओं को हारने वालों से अलग नहीं करता। टूर डी फ्रांस को जीतने के *लक्ष्य* ने ब्रिटिश साइकलिस्ट्स को शिखर पर नहीं पहुँचाया था। वे तो हर वर्ष स्पर्धा जीतना चाहते थे, ठीक वैसे ही जैसे कोई अन्य प्रोफ़ेशनल टीम चाहती है। यह लक्ष्य तो हमेशा ही रहा था। अलग परिणाम तभी आ पाया, जब उन्होंने लगातार छोटे-छोटे सुधारों की *व्यवस्था* लागू की।

समस्या#2 : लक्ष्य प्राप्त करना क्षणिक परिवर्तन मात्र होता है

सोचिए आपका कमरा अस्त-व्यस्त है और आपने उसे साफ़ करने का लक्ष्य रखा है। यदि आप ऊर्जा से भरकर वह करेंगे, तो अभी ही वह साफ़ हो जाएगा, लेकिन यदि आप आलस की वही आदतें जारी रखेंगे, जिनकी वजह से कमरा अस्त-व्यस्त हुआ था, तो कमरे में नई गंदगी पसर जाएगी और फिर आप किसी और प्रेरणा की उम्मीद करने लगेंगे। आपको बार-बार वही परिणाम मिलेंगे, क्योंकि आप उसमें निहित व्यवस्था को बदल ही नहीं सके। आपने किसी लक्षण का उपचार बिना कारण जाने ही किया है।

लक्ष्य को प्राप्त करने से जीवन में *क्षणभर के लिए* ही बदलाव होता है। सुधार के बारे में यह सहज ज्ञान के विपरीत है। हम सोचते हैं कि हमें अपने नतीजे बदलने की ज़रूरत है, लेकिन नतीजे समस्या नहीं हैं। वास्तव में हमें वह व्यवस्था या प्रणाली बदलनी चाहिए, जो समस्या का कारण है। जब आप परिणाम के स्तर पर समस्या हल करते हैं, तो वह अस्थायी रूप से हो पाती है। बेहतरी के लिए सुधार करना है, तो आपको व्यवस्था के स्तर पर समस्या हल करनी होगी। जो इनपुट्स हैं, उनमें सुधार कर लें, परिणाम ख़ुद सुधर जाएँगे।

समस्या#3 : लक्ष्य आपकी ख़ुशियों को सीमित करते हैं।

किसी लक्ष्य के बारे में अंतर्निहित अनुमान यह रहता है : "एक बार लक्ष्य प्राप्त हो जाए, तो मैं ख़ुश रहूँगा।" लक्ष्य के साथ तब समस्या हो जाती है, जब आपकी मानसिकता बन चुकी होती है कि आप अगले पड़ाव की प्राप्ति तक ख़ुशियाँ नहीं मनाएँगे। मैं इस झंझट में इतनी बार उलझा हूँ कि संख्या मुझे पता नहीं। वर्षों तक खुशियाँ मेरे लिए भविष्य की बात बनकर रह गई थी। मैं ख़ुद को ही वचन देता था कि एक बार मैं बीस पाउंड मांसपेशियाँ और बना लूँ या मेरे कारोबार का उल्लेख *न्यू-यॉर्क टाइम्स* में हो जाए, तो अंततः मुझे आराम मिलेगा।

यही नहीं, लक्ष्य 'या तो यह या वह' का टकराव पैदा करते हैं : या तो आप अपना लक्ष्य प्राप्त करके सफल होते हैं या फिर विफल हो जाते हैं और निराश हो

जाते हैं। आप ख़ुद को मानसिक रूप से ख़ुशी की संकुचित सोच में बाँध लेते हैं। यह ग़लत दिशा है। यह संभव नहीं है कि वास्तविक जीवन में आपका रास्ता वैसा ही हो, जैसा ख़ाका आपने अपने दिमाग़ में शुरुआत के वक़्त बनाया था। सिर्फ़ एक परिदृश्य तक अपनी संतुष्टि को सीमित रखने का कोई मतलब नहीं है, जबकि आपके पास सफलता के कई मार्ग हैं।

व्यवस्था पहले बनाने की मानसिकता तनाव से मुक्ति प्रदान कराती है। जब आप उत्पाद से ज़्यादा प्रक्रिया से प्रेम करने लगते हैं, तो आपको ख़ुश होने के लिए ख़ुद को अनुमति नहीं देनी होती। आप कभी भी ख़ुश हो सकते हैं, क्योंकि प्रणाली या व्यवस्था काम करती जा रही है। और एक प्रणाली या व्यवस्था कई स्वरूपों में सफल हो सकती है। यह ज़रूरी नहीं है कि आपने जो सोचा हो, उसी में सफलता मिले।

समस्या#4 लक्ष्यों का दीर्घकालिक प्रगति से टकराव

अंततः लक्ष्योन्मुखी मानसिकता आप पर 'उतार-चढ़ाव' का प्रभाव छोड़ेगी। कई धावक महीनों तक कड़ा परिश्रम करते हैं, लेकिन जैसे ही वे 'फिनिश लाइन' को पार करते हैं, वे प्रशिक्षण रोक ही देते हैं। रेस उन्हें और अधिक प्रेरित नहीं करती है। जब आपका सारा परिश्रम किसी लक्ष्य को हासिल करने के लिए होता है, तो उसे प्राप्त करने के बाद क्या रह जाता है? इसी कारण से कई लोग लक्ष्य प्राप्ति के बाद ख़ुद को पुरानी आदतों की ओर मोड़ लेते हैं।

लक्ष्य निर्धारित करने का मकसद किसी स्पर्धा को जीतना होता है, परंतु व्यवस्था या प्रणाली बनाने का मक़सद खेल को खेलते रहना होता है। वास्तविक लंबी सोच लक्ष्यविहीन सोच होती है। यह केवल एक लक्ष्य हासिल करने मात्र तक सीमित नहीं होती है। यह सतत सुधार या परिशोधन का अंतहीन चक्र है। निश्चित रूप से यह किसी *प्रक्रिया* को लेकर आपकी प्रतिबद्धता है, जो आपकी *प्रगति* का निर्धारण करेगी।

छोटी-छोटी आदतों की व्यवस्था

यदि आपको अपनी आदतों को बदलने में परेशानी होती है, तो समस्या आप नहीं हैं। समस्या आपकी प्रणाली में है। बुरी आदतें ख़ुद को बार-बार दोहराती हैं, इसलिए नहीं कि आप उन्हें बदलना नहीं चाहते हैं, बल्कि इसलिए कि बदलने की आपकी प्रणाली ग़लत है।

आप अपने लक्ष्यों के स्तर तक ऊँचा नहीं उठते हैं। आप प्रणालियों के स्तर तक नीचे जाते हैं।

किसी एक लक्ष्य की बजाय पूरी प्रणाली या व्यवस्था पर ध्यान केंद्रित करना ही इस पुस्तक के मूल विषयों में से एक है। *अटॉमिक* (छोटी-छोटी) शब्द के पीछे भी गहरे अर्थ निहित हैं, लेकिन आप अब समझ गए होंगे कि छोटी आदतों के मायने मामूली बदलाव हैं, मामूली लाभ, एक फ़ीसदी सुधार, लेकिन छोटी आदतें केवल पुरानी आदतें नहीं होतीं, बल्कि कोई भी छोटा सुधार होती हैं। छोटी आदतें ही व्यवस्था या प्रणाली का अंग होती हैं। जैसे छोटे-छोटे अणुओं से कण बनते हैं, वैसे ही छोटी आदतों से उल्लेखनीय नतीजों का निर्माण होता है।

आदतें हमारे जीवन में अणु जैसी होती हैं। हर एक मूल इकाई के रूप में होती है, जो समग्र सुधार में सहयोग देती है। पहले ये छोटी आदतें ज़्यादा महत्त्व की नहीं लगती हैं, लेकिन जैसे ही ये एक के बाद एक बढ़ती जाती हैं, तो ये बड़ी जीत का ईंधन बन जाती हैं, जिसकी क़ीमत आरंभिक निवेश से ज़्यादा होती है। वे छोटी और प्रबल दोनों होती है। यही *अटॉमिक हैबिट्स* (छोटी आदत) के मुहावरे का अर्थ है- नियमित अभ्यास या रूटीन को अपनाना। ऐसा न केवल छोटा और करने में आसान होता है, बल्कि यह अतुल शक्ति का स्रोत भी होता है : यह संयुक्त वृद्धि की व्यवस्था का एक अहम अंग होता है।

अध्याय का सार

- आदतें आत्म सुधार का चक्रवृद्धि ब्याज होती हैं। प्रतिदिन एक फ़ीसदी बेहतर होना लंबे समय में बहुत मायने रखता है।
- आदतें दोधारी तलवार होती हैं। वे आपके लिए भी काम कर सकती हैं और आपके विरोध में भी काम कर सकती हैं, इसलिए इसे विस्तार से समझ लेना ज़रूरी होता है।
- छोटे बदलाव अक्सर तब तक कोई अंतर नहीं बताते हैं, जब तक कि आप किसी अहम मंज़िल तक नहीं पहुँच जाते। किसी भी संयुक्त प्रक्रिया में सर्वाधिक शक्तिशाली परिणाम देर से ही मिलता है। इसके लिए आपका धैर्य आवश्यक है।
- कोई भी छोटी आदत बड़ी प्रणाली या प्रक्रिया का हिस्सा होती है। जिस प्रकार अणुओं से कण बनते हैं, उसी प्रकार छोटी-छोटी आदतों से उल्लेखनीय परिणाम निकलते हैं।
- यदि आप अच्छे परिणाम चाहते हैं, तो लक्ष्य निर्धारित करना भूल जाइए। इसकी बजाय अपनी प्रणाली या व्यवस्था पर ध्यान दें।
- आप अपने लक्ष्यों के स्तर तक ऊँचा नहीं उठते हैं। आप प्रणालियों के स्तर तक नीचे जाते हैं।

2

आदतें किस तरह आपकी पहचान बनाती हैं (और इसके विपरीत)

ऐसा क्यों होता है कि बुरी आदतों को बार-बार करना आसान होता है और अच्छी आदतों को डालना मुश्किल होता है? दैनिक आदतों को सुधारने की तुलना में कुछ चीज़ें आपके जीवन पर अधिक प्रभाव डालती हैं। इसलिए संभव है कि अगले वर्ष इस समय तक आप कुछ बेहतर करने की बजाय वही कर रहे होंगे, जो अभी कर रहे हैं।

गंभीर प्रयास और यदा-कदा प्रेरणा के अचानक फूट पड़ने के बावजूद अच्छी आदतों को कुछ दिन से अधिक बनाए रखना कठिन लगने लगता है। शारीरिक अभ्यास, ध्यान, लिखना या खाना बनाना जैसी आदतें एक या दो दिन के लिए तो ठीक लगती हैं, लेकिन बाद में ये तकलीफ़देह लगने लगती हैं।

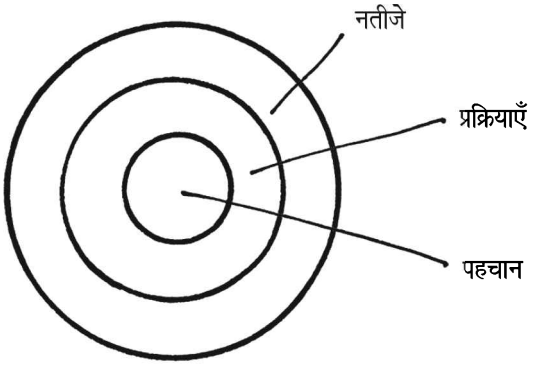
हालाँकि एक बार आदतें पड़ जाएँ, तो वे आपके साथ हमेशा के लिए टिकी ही रहती हैं; ख़ासतौर पर अवांछित आदतें। भले ही आपकी मंशा अच्छी हो, लेकिन अस्वास्थ्यकर आदतें जैसे जंक फूड खाना, बहुत अधिक टीवी देखना, टालना या धूम्रपान छोड़ना असंभव सा लगता है।

आदतों को बदलना दो कारणों से चुनौती भरा होता है : (1) हम ग़लत चीज़ बदलने की कोशिश करते हैं और (2) हम ग़लत तरह से अपनी आदतों को बदलने की कोशिश करते हैं। इस अध्याय में मैं पहले बिंदु पर बात करूँगा। बाद के अध्याय में दूसरे बिंदु का उत्तर दूँगा।

पहली ग़लती तो यह कि हम ग़लत चीज़ को बदलना चाहते हैं। व्यवहार में मैं जो कह रहा हूँ, उसे समझने के लिए तीन स्तरों को समझना होगा, जिनमें बदलाव होता है। आप इसकी कल्पना प्याज की परतों के रूप में कर सकते हैं।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 37 8/18/2020 2:13:45 PM

बदलाव की तीन परतें



चित्र 3 : व्यवहार में बदलाव की तीन परतें होती हैं : आपके परिणामों में बदलाव, आपकी प्रक्रियाओं में बदलाव, या आपकी पहचान में बदलाव।

पहली परत, आपके परिणामों में बदलाव। इसका संबंध आपके परिणामों को बदलने से होता है : वज़न घटाना, पुस्तक प्रकाशित करना, स्पर्धा जीतना। आपके अधिकांश लक्ष्य परिवर्तन के इस स्तर से ही जुड़े होते हैं।

दूसरी परत, प्रक्रिया में बदलाव। इस स्तर का संबंध अपनी आदतों और प्रणालियों को बदलने से होता है : जिम में एक नया रूटीन बनाना, अपनी डेस्क को साफ़ करना, ताकि बेहतर काम कर सकें, ध्यान की प्रक्रिया विकसित करना। जो ज़्यादातर आदतें आप बनाते हैं, वे इस स्तर से ही जुड़ी होती हैं।

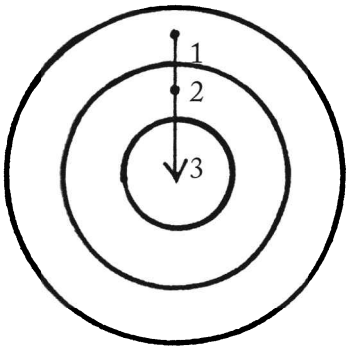
तीसरी और सबसे गहरी परत, आपकी पहचान में बदलाव। यह स्तर आपकी धारणाएँ बदलने से संबंधित होता है : दुनिया के बारे में आपको राय, ख़ुद की इमेज, ख़ुद को और दूसरों को देखने का तरीक़ा। अधिकांश धारणाएँ, अनुमान और पूर्वाग्रह इसी स्तर से संबंधित होते हैं।

आपको जो प्राप्त होता है, वे परिणाम होते हैं। प्रक्रियाएँ वे हैं, जो आप करते हैं।

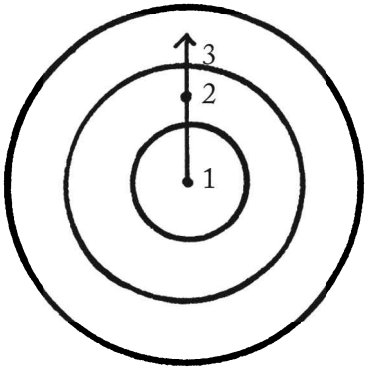
पहचान आपके विश्वास से जुड़ी होती है। जब स्थायी आदतें विकसित करने की बात आती है, जब एक फ़ीसदी सुधारों की प्रणाली विकसित करने की बात आती है, तो समस्या यह नहीं होती कि एक स्तर दूसरे की अपेक्षा बेहतर है या बदतर। सुधार के हर स्तर अपने तरीक़े से उपयोगी होते हैं। समस्या बदलाव की *दिशा* में होती है।

कई लोग अपनी आदतों में बदलाव की प्रक्रिया इस बात पर केंद्रित करके करते हैं कि वे क्या अर्जित करना चाहते हैं। यह परिणाम आधारित आदतों का मार्ग प्रशस्त करता है। इसका विकल्प पहचान आधारित आदतें विकसित करना है। इस दृष्टिकोण से हम *क्या* बनना चाहते हैं, इस पर केंद्रित करके शुरुआत करते हैं।

परिणाम आधारित आदतें



पहचान आधारित आदतें



चित्र 4 : परिणाम आधारित आदतों में फ़ोकस इस बात पर होता है कि आप क्या अर्जित करना चाहते हैं, जबकि पहचान आधारित आदतों में फ़ोकस इस बात पर होता है कि आप क्या बनना चाहते हैं।

सोचिए कि दो लोग सिगरेट पीने का विरोध कर रहे हैं। जब सिगरेट उन्हें पेश की जाती है, तो पहला व्यक्ति कहता है, "नहीं, धन्यवाद। मैं इससे छुटकारा पाने की कोशिश कर रहा हूँ।" यह सुनने में अच्छा लगता है, लेकिन वह व्यक्ति अब भी यह मानता है कि वह सिगरेट पीने वाले लोगों में से है, और कुछ अन्य करने का प्रयास कर रहा है। वे उम्मीद कर रहे हैं कि उनकी आदत इसी धारणा को लेकर चलने से बदल जाएगी।

दूसरा व्यक्ति जिसे सिगरेट दी जाती है, वह कहता है, "नहीं, धन्यवाद। मैं सिगरेट नहीं पीता।" बहुत मामूली सा अंतर है, लेकिन यह कहना कि मैं सिगरेट नहीं पीता, उस व्यक्ति की पहचान में बदलाव की ओर संकेत दे रहा है। सिगरेट पीना उसकी पिछली ज़िंदगी का हिस्सा था, अब वह नहीं पीता है। इसलिए उस व्यक्ति की पहचान सिगरेट पीने वाले व्यक्ति के रूप में नहीं की जा सकती।

ज़्यादातर लोग जब सुधार करने की शुरुआत करते हैं, तो पहचान बदलने के बारे में सोचते भी नहीं हैं। वे सिर्फ़ यह सोचते हैं, "मैं स्किनी (परिणाम) होना चाहता हूँ और यदि मैं इसी डाइट का अनुसरण करता रहा, तो मैं स्किनी (प्रक्रिया) हो सकूँगा।" वे लक्ष्य तय करते हैं और यह निर्धारित करते हैं कि क्या करना है, ताकि लक्ष्य हासिल कर सकें। इसमें वे उस धारणा की चिंता नहीं करते हैं, जो उनकी प्रक्रिया को चला रही है। वे ख़ुद को किस तरह से देख रहे हैं, उस नज़रिए को वे नहीं बदलते हैं और न ही इस बात को मानते हैं कि उनकी पुरानी पहचान उनके बदलाव की नई योजना को खंडित कर सकती है।

हर प्रणाली में होने वाले कार्यों के पीछे धारणाओं का एक तंत्र रहता है। लोकतंत्र की प्रणाली आज़ादी, बहुमत का शासन और सामाजिक समानता की धारणा पर टिकी है। तानाशाही की प्रणाली अलग धारणाओं पर टिकी है, जिसमें सारे अधिकार किसी एक के हाथ में होते हैं और कठोर आज्ञापालन होता है। लोकतंत्र में आप कई तरीक़े सोच सकते हैं, ताकि अधिक से अधिक लोग वोट दें, लेकिन इस तरह के बदलाव की उम्मीद तानाशाही में नहीं होती है। यह तानाशाही प्रणाली की पहचान नहीं है। वोट देना ऐसा व्यवहार है, जो कुछ तरह की धारणाओं में असंभव है।

चाहे हम किन्हीं व्यक्तियों, संगठनों या समुदायों की बात करें, लेकिन इस तरह का पैटर्न वहाँ भी होता है। धारणाओं और अनुमानों के कुछ ढाँचे होते हैं, जो प्रणाली को आकार देते हैं। इसमें निहित आदतों से पहचान बनती है।

जो व्यवहार स्वयं के प्रतिकूल होगा, वह लंबे समय तक नहीं चलेगा। यदि आप अधिक पैसा चाहते हैं और आपकी पहचान उन लोगों में से है, जो कमाने से अधिक ख़र्च करते हैं, तो आप हमेशा अर्जित करने की बजाय ख़र्च करने में ही प्रवृत्त होते रहेंगे। आप अच्छी सेहत चाहते हैं, लेकिन यदि आप हमेशा आराम को ही

प्राथमिकता देते रहेंगे, तो शरीर की ट्रेनिंग की बजाय आप आराम करते रहेंगे। यदि आप अपने जीवन की पुरानी धारणाओं को नहीं बदलते हैं, तो अपनी आदतों को बदलना बहुत मुश्किल है। आपके पास एक नया लक्ष्य और नई योजना हो सकती है, लेकिन *आप* क्या हैं, आपने उसे नहीं बदला।

बोल्डर, कोलोराडो के उद्यमी ब्रायन क्लार्क की कहानी इसका उत्तम उदाहरण मानी जा सकती है। ब्रायन ने मुझे बताया कि "जहाँ तक मुझे याद है कि मुझे अपने नाखून चबाने की आदत रही है।" "जब मैं छोटा था, तब घबराहट में नाखून चबाने से इस आदत की शुरुआत हुई थी। बड़े होने पर यह अवांछित आदत में तब्दील हो गई। एक दिन मैंने सोचा कि तब तक नाखून नहीं चबाना है, जब तक वे बढ़ न जाएँ। अपनी इच्छाशक्ति से मैंने वह कर दिखाया।"

फिर ब्रायन ने कुछ चमत्कारिक किया।

"मैंने अपनी पत्नी से कहा कि पहली बार मेरा मैनिक्यर करा दें। मेरा सोचना था कि यदि मैंने नाखूनों के लिए पैसा देना शुरू कर दिया, तो मैं उन्हें चबाऊँगा नहीं। और इसने काम कर दिखाया, लेकिन केवल पैसे के कारण नहीं। मेरे नाखून मैनिक्यर के कारण सुंदर हो गए थे, यह पहली बार मैंने देखा। मैनिक्यर करने वाले ने भी कहा कि मेरे नाखून यदि चबाए न जाएँ, तो ये वास्तव में स्वस्थ और आकर्षक हैं। अचानक मुझे मेरे नाखूनों पर गर्व होने लगा। यह ऐसा था कि जिसके बारे में मैंने कभी इच्छा तक नहीं की थी और इसने मुझे अचानक से बदलकर रख दिया। मैंने उसके बाद एक बार भी नाखून नहीं कुतरे। इसी कारण से मैं अब गर्व से उनकी इतनी कद्र करता हूँ।"

जब आदत आपकी पहचान का हिस्सा बन जाए, तो वह प्रेरणा का भीतरी स्वरूप होता है। यह कहने के लिए एक ऐसी बात है कि मैं इसी तरह का व्यक्ति हूँ, जो यह *चाहता* था। यह उससे बहुत अलग है कि मैं ऐसा व्यक्ति हूँ, जो *ऐसा ही है*।

किसी पहचान विशेष पर यदि आप गर्व अनुभव करते हैं, तो आप उतने ही अधिक प्रेरणा से भरे होंगे और उससे संबंधित आदतों से जुड़े होंगे। यदि आप अपने बालों के लुक पर गर्व करते हैं, तो आप कई तरह की आदतें इसकी देख-रेख से संबंधित बना चुके होंगे। यदि आपको अपने बाइसेप्स पर गर्व है, तो आप कभी भी शरीर के ऊपर के हिस्से का वर्कआउट बंद नहीं करेंगे। यदि आपकी अपने द्वारा बनाए गए स्कार्फ पर गर्व है, तो हफ़्ते में आप कई घंटे स्कार्फ बुनने में लगाएँगे। एक बार आपकी गर्वानुभूति परिदृश्य में शामिल हो गई, तो आप कैसे भी करके उस आदत को बनाए रखेंगे।

वास्तविक रूप से व्यवहार का बदलना ही पहचान बदलना है। आप किसी प्रेरणा से ही आदत की शुरुआत करते हैं, लेकिन केवल एक ही कारण से आप उस आदत में बने रहते हैं, क्योंकि वह आपकी पहचान बन चुकी होती है। हरेक व्यक्ति

खुद को जिम जाने, एक या दो बार सेहतमंद खाना खाने के लिए तैयार कर सकता है, लेकिन यदि आप व्यवहार के पीछे की धारणा को नहीं बदलते हैं, तो लंबे समय तक इस पर चलते रहना कठिन होता है। सुधार तब तक अस्थायी रहते हैं, जब तक कि वे उसका हिस्सा नहीं बन जाते, जो आप हैं।

- लक्ष्य पुस्तक पढ़ने का नहीं, लक्ष्य पाठक *बनने* का है।
- लक्ष्य मैराथन में दौड़ने का नहीं, लक्ष्य धावक *बनने* का है।
- लक्ष्य वाद्य सीखने का नहीं, लक्ष्य संगीतकार *बनने* का है।

आपका व्यवहार आपकी पहचान को प्रतिबिंबित करता है। आप जो करते हैं, वह इस बात का संकेत है कि आप किस प्रकार के व्यक्ति हैं। आपकी धारणा इस पर निर्भर करती है कि आप इसे सजगता के साथ करते हैं या बिना सजगता के।[4] शोध बताते हैं कि एक बार व्यक्ति किसी पहचान के एक पहलू पर धारणा बना लेता है, तो वह उस धारणा के साथ और जुड़ता चला जाता है। उदाहरण के लिए जो व्यक्ति 'मतदाता' के रूप में पहचाने जाते हैं, वे उन लोगों की तुलना में वोट देने के अधिक इच्छुक होंगे, जो कहते हैं कि हम वोट देना चाहते हैं। इसी प्रकार से जो व्यक्ति अपनी पहचान में एक्सरसाइज़ को शामिल कर चुका होता है, उसे कभी प्रशिक्षण लेने के लिए समझाने की ज़रूरत नहीं होगी। सही करना आसान है। कुल मिलाकर जब आपका व्यवहार और आपकी पहचान दोनों एक हो जाते हैं, तो आपकी व्यवहार बदलने की आवश्यकता नहीं होती है। आप उसी तरह से व्यवहार करते हैं, जैसे आप हैं।

आदत बनने के सभी पहलुओं की तरह यह भी दुधारी तलवार है। जब यह आपके लिए काम करती है, तो पहचान बदल जाती है और आत्म सुधार का शक्तिशाली बल मिलता है। जब यह विपरीत काम करती है, तो आपकी पहचान श्राप बनकर रह जाती है। एक बार आपने पहचान को अपने भीतर बैठा लिया, तो अपनी निष्ठा उसके प्रति समर्पित करना आसान हो जाता है, ताकि यह आपमें बदलाव की क्षमता पर असर डाल सके। कई लोग संज्ञानात्मक नींद में ही जीवन निकाल देते हैं और उनकी पहचान से जुड़े मानकों का आँख बंद कर पालन करते रहते हैं।

---

[4] अचेतन, अर्द्धचेतन, अवचेतन आदि सभी शब्दों का उपयोग वैचारिक सजगता के अभाव के लिए किया जा सकता है। अकादमिक क्षेत्रों में भी इन शब्दों का अक्सर इस्तेमाल किया जाता रहा है, बिना किसी सावधानी के। 'अचेतन' शब्द का उपयोग मैं इसलिए करना चाहूँगा कि यह बहुत व्यापक है, जिसमें दिमाग़ की दोनों प्रक्रियाएँ आ जाती है, जहाँ हम सजग रह कर कभी नहीं पहुँच सकते और इस बात पर ध्यान नहीं देते हैं कि हमारे आस-पास क्या है। 'अचेतन' से उन सब बातों का वर्णन होता है, जिनके बारे में आप सजग रह कर नहीं सोच रहे होते हैं।

- 'मुझे दिशाएँ याद करने में परेशानी होती है।'
- 'मैं सुबह उठ नहीं सकता।'
- 'मैं लोगों के नाम याद नहीं रख सकता।'
- 'हमेशा मैं देर से पहुँचता हूँ।'
- 'टेक्नोलॉजी के मामले में मैं अच्छा नहीं हूँ।'
- 'मुझे गणित बहुत कठिन लगता है।'

...और भी अन्य हज़ारों बातें।

जब आप कोई कहानी स्वयं के लिए लगातार वर्षों तक चलाते रहते हैं, तो आप एक मानसिक ढाँचे में उतर जाते हैं, और उसी को सच मानने लगते हैं। कुछ समय बाद आप कुछ कार्यों से इंकार करने लगते हैं "मैं यह कर ही नहीं सकता।" अपनी खुद की छवि को बनाए रखने का भीतरी दबाव बहुत अधिक होता है और उसी तरह से व्यवहार करना आपकी धारणा का हिस्सा हो जाता है। आप खुद के विरोध को दरकिनार करने के तरीक़े ढूँढ लेते हैं।

कोई विचार या कार्य आपकी पहचान से जितनी गहराई से संबंधित होता है, उसे बदल पाना उतना ही कठिन हो जाता है। यह भले ही ग़लत हो, लेकिन यह मानना आपके लिए सुविधाजनक हो जाता है कि आपकी संस्कृति की मान्यताएँ (समूह की पहचान) क्या हैं, अथवा आप वे करते हैं, जिनसे आपकी छवि (व्यक्तिगत पहचान) बनी रहती है। किसी भी स्तर पर, भले ही वह निजी हो, टीम की हो, समुदाय की हो, सकारात्मक बदलाव में सबसे बड़ा अवरोध पहचान के संघर्ष से जुड़ा होता है। अच्छी आदतें युक्तिसंगत हो सकती हैं, लेकिन यदि वे आपकी पहचान से सामंजस्य नहीं रखती हैं, तो आप उन्हें आचरण में लेने से विफल रहेंगे।

किसी भी दिन आप अपनी आदतों से संघर्ष कर सकते हैं, क्योंकि आप बहुत व्यस्त हैं या थके हुए हैं या फिर अभिभूत हैं या सैकड़ों अन्य कारण होते हैं। लंबे समय में आप अपनी आदतों से जुड़े नहीं रह पाते हैं, क्योंकि आपकी स्वयं की छवि उसमें अवरोध बन जाती है। इस कारण से आप अपनी पहचान के एक पक्ष से जुड़ नहीं पाते हैं। प्रगति के लिए कुछ भुला देना ज़रूरी होता है। स्वयं का श्रेष्ठ रूप बनाने के लिए ज़रूरी होता है कि आप अपनी धारणाओं का संपादन करें और अपनी पहचान को उन्नत और विस्तारित करें।

इससे एक महत्त्वपूर्ण सवाल खड़ा होता है : यदि आपकी धारणाएँ और दुनिया के प्रति आपका नज़रिया आपके व्यवहार में महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाता है, तो आख़िर वे विकसित कैसे होते हैं? आपकी पहचान बनती किस तरह से है? और आप आपकी पहचान के नए पहलुओं पर कैसे ध्यान दे सकते हैं, जो आपके सहायक होते

हैं और धीरे-धीरे उन चीज़ों को भी कैसे हटा सकते हैं, जो आपकी राह में बाधा डालते हैं?

पहचान बदलने की दो चरणों की प्रक्रिया

आपकी आदतों से ही आपकी पहचान बन पाती है। आप पहले से तय धारणाओं के साथ पैदा नहीं होते हैं। हर मान्यता जो आप में है, वह हालात और अनुभव के आधार पर सीखी गई है।[5]

सटीकता से कहें, तो आप किस तरह से अपनी पहचान को *मूर्त रूप* देना चाहते हैं, वही आपकी आदतें हैं। आप जब अपना बिस्तर हर दिन लगाते हैं, तो आप व्यवस्थित व्यक्ति के रूप में पहचान प्रदर्शित करते हैं। जब आप हर दिन लिखते हैं, तो आप रचनात्मक व्यक्ति के रूप में पहचान प्रदर्शित करते हैं। जब आप प्रशिक्षण लेते हैं, तो आप एक खिलाड़ी के रूप में पहचान प्रदर्शित करते हैं।

जितना ज़्यादा आप अपना व्यवहार दोहराते जाएँगे, उतना ही अधिक उस व्यवहार से संबंधित अपनी पहचान को सुदृढ़ करते जाएँगे। वास्तव में *आइडेंटिटी* (पहचान) शब्द की उत्पत्ति लेटिन शब्द *एसेन्शियास* से हुई है, जिसका अर्थ है होना। दूसरा शब्द है *आइडेंटिडेम,* जिसका अर्थ है बार-बार। *आइडेंटिटी* (पहचान) मूल रूप से 'आपके होने का दोहराव' है।

अभी आपकी जो भी पहचान है, आप उसे ही मानते हैं, क्योंकि आपके पास उसके साक्ष्य हैं। यदि आप बीस वर्षों से नियमित रूप से चर्च जा रहे हैं, तो आपके पास धार्मिक होने के साक्ष्य हैं। यदि आप हर रात एक घंटा जीवविज्ञान पढ़ते हैं, तो आपके पास साक्ष्य हैं कि आप पढ़ने वाले हैं। यदि आप बर्फ़ गिरने पर भी जिम जाते ही हैं, तो आपके पास साक्ष्य है कि आप फ़िटनेस के प्रति वचनबद्ध हैं। जितने अधिक साक्ष्य आपके पास आपकी धारणाओं के होंगे, उतनी मज़बूती से आप उसमें विश्वास करेंगे।

मेरे जीवन के प्रारंभिक दौर में, मैं खुद को लेखक नहीं मानता था। यदि आप मेरे हाईस्कूल के टीचर या कॉलेज प्रोफ़ेसर से पूछेंगे, तो वे आपको कहेंगे कि मैं औसत लेखक रहा हूँ : कोई उत्कृष्ट नहीं। जब मैंने लेखन का करियर शुरू किया तो पहले के कुछ वर्ष तक मैं हर सोमवार और गुरुवार को एक आलेख प्रकाशित

---

[5] आपकी पहचान के कुछ पक्ष ऐसे होते हैं, जो समय के साथ भी वैसे ही बने रहते हैं - जैसे किसी को लंबे या नाटे के रूप में पहचानना। अन्य गुणों और विशेषताओं के लिए भी यह सही होता है, भले ही आप उनको सकारात्मक रूप में देखें या नकारात्मक रूप में देखें, जीवन में जो अनुभव हुआ है, उसकी के अनुसार इसका निर्धारण होता है।

कराता था। जैसे-जैसे इसके साक्ष्य बढ़ते गए, वैसे-वैसे मेरी पहचान लेखक के रूप में बन गई। मैंने लेखक के रूप में कभी शुरुआत नहीं की थी। मैं अपनी *आदतों* से लेखक बन सका।

इसमें संदेह नहीं कि आपकी आदतें न केवल आपकी पहचान को प्रभावित करती हैं, बल्कि उनकी आवृत्ति से वे कई बार बेहद महत्त्वपूर्ण हो जाती हैं। जीवन का हर अनुभव आपकी छवि को संशोधित करता है। ऐसा भी नहीं है कि एक बार आपने फ़ुटबॉल पर किक मारी तो आप ख़ुद को फ़ुटबॉल खिलाड़ी के रूप में समझने लगें, या आपने एक चित्र बनाया है, तो आप स्वयं को कलाकार समझने लगें, लेकिन जैसे ही आप इस चीज़ को बार-बार दोहराते हैं, तो साक्ष्य एकत्र होते जाते हैं और आपकी ख़ुद की छवि बदलना शुरू होती है। किसी एक अनुभव का प्रभाव धुँधला जाता है, लेकिन आदतों का प्रभाव समय के साथ पुनः आ जाता है, जिसका मतलब है आपकी पहचान बनाने में आपकी आदतें सर्वाधिक साक्ष्य जुटाती हैं। इस तरह से कह सकते हैं कि आपके ख़ुद के निर्माण की प्रक्रिया आदतों के निर्माण की प्रक्रिया में निहित है।

यह एक तरह का क्रमिक विकास होता है। हम अपनी अंगुलियाँ चटकाते हुए बदल नहीं सकते और यह तय नहीं कर सकते कि हम एकदम बदलकर नए हो गए। हम थोड़ा-थोड़ा हर दिन आदत-दर-आदत के हिसाब से बदलते हैं। हमारे अंदर सतत रूप से सूक्ष्म व क्रमिक विकास होता रहता है।

हर आदत एक सुझाव की तरह होती है: "अरे! शायद *यही वह बात* है, जो मैं हूँ।" यदि आप एक पुस्तक पूरी करते हैं, तो आप ऐसे व्यक्ति होते हैं, जो पुस्तकें पढ़ना पसंद करता है। यदि आप जिम जाते हैं, तो आप ऐसे व्यक्ति हैं, जो एक्सरसाइज़ करना पसंद करता है। यदि आप गिटार बजाने का अभ्यास करते हैं, तो आप ऐसे व्यक्ति हैं, जो संगीत पसंद करता है।

हर कार्य आपके लिए एक वोट की तरह होता है कि आप किस तरह का व्यक्ति बनना चाहते हैं। सिर्फ़ कोई एक घटना आपकी पूर्व धारणाओं को बदल नहीं सकेगी, लेकिन जैसे ही वोट बढ़ते हैं, वैसे ही आपकी नई पहचान के साक्ष्य भी बढ़ते हैं। यही कारण है कि अर्थपूर्ण बदलाव के लिए क्रांतिकारी बदलाव की ज़रूरत नहीं होती। छोटी-छोटी आदतें नई पहचान के साक्ष्य देकर अर्थपूर्ण बदलाव लाती हैं। और यदि कोई बदलाव अर्थपूर्ण होता है, तो यह वाकई में बड़ा होता है। यह छोटे-छोटे सुधारों का विरोधाभास है।

इन सबको एक साथ देखा जाए, तो आप पाएँगे कि आदतें ही आपकी पहचान बदलने का मार्ग हैं। *आप कौन हैं?* इसे बदलने का सबसे ज़्यादा व्यावहारिक उपाय यही है कि आप *जो करते हैं,* उसे बदल डालें।

- हर बार जब आप एक पेज लिखते हैं, तो आप लेखक होते हैं।
- हर बार जब आप वायलिन का अभ्यास करते हैं, तो आप संगीतज्ञ होते हैं।
- हर बार जब आप एक्सरसाइज़ शुरू कर देते हैं, तो आप एथलीट होते हैं।
- हर बार जब आप कर्मचारियों को प्रोत्साहन देते हैं, तो आप लीडर होते हैं।

हर आदत न केवल परिणाम लाती है, बल्कि आपको बहुत कुछ सिखाती भी है। जैसे- ख़ुद पर विश्वास करना। आप यह विश्वास करना शुरू कर देते हैं कि आप इन चीज़ों को अर्जित कर सकते हैं। जब वोट बढ़ने लगते हैं, तो साक्ष्य भी बदलने लगते हैं। आप जो कहानी ख़ुद से कहते हैं, वह भी बदलने लगती है।

यह सही है कि यह बात विपरीत रूप से भी काम करती है। हर बार जब आप बुरी आदत को चुनते हैं, तो यह आपकी उस पहचान के लिए वोट होता है। अच्छी बात यह है कि आपको परफ़ेक्ट होने की ज़रूरत नहीं है। किसी भी चुनाव में दोनों पक्षों को वोट मिलते हैं। किसी चुनाव को जीतने के लिए आपको सर्वसम्मत वोट की नहीं, बल्कि बहुमत की ज़रूरत होती है। इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता है कि आप किसी ख़राब व्यवहार या फिर अनुत्पादक आदत के लिए कुछ वोट दे देते हैं। आपका लक्ष्य तो समय के बहुमत को हासिल करना है।

नई पहचान के लिए नए साक्ष्यों की ज़रूरत होती है। यदि आप उसी तरह से वोट करते रहे, जैसे पहले से करते रहे हैं, तो वैसे ही नतीजे आपको प्राप्त होंगे। यदि कुछ बदलते नहीं हैं, तो कुछ बदलेगा नहीं।

यह एकदम सरल दो चरणों की प्रक्रिया है :

1. यह तय करें कि आप किस तरह के व्यक्ति बनना चाहते हैं।
2. छोटी-छोटी जीतों से ख़ुद को साबित करें।

पहले यह तय करें कि आप क्या बनना चाहते हैं। यह प्रत्येक स्तर पर हो सकता है, चाहे वह व्यक्ति हो, टीम हो, समुदाय हो या राष्ट्र हो। आप किसके समर्थन में रहना चाहेंगे? आपके सिद्धांत और मूल्य क्या हैं? आप किसके जैसा बनना चाहते हैं?

ये बड़े सवाल हैं और कई लोग तय नहीं कर पाते कि शुरुआत कहाँ से करनी है, लेकिन वे जानते हैं कि किस तरह के नतीजे उनको चाहिए : वे सिक्स पेक एब्स चाहते हैं, कम बेचैन होना चाहते हैं या फिर अपना वेतन दोगुना करना चाहते हैं। यह अच्छी बात है। अब आप जिस तरह के व्यक्ति बनना चाहते हैं,

उसके परिणाम से उलटा चलना शुरू कीजिए और पीछे तक आते हुए पूरा तरीक़ा समझ लीजिए। आप अपने आप से पूछें : "वह किस तरह का व्यक्ति होता है, जो मेरी इच्छा वाला परिणाम हासिल कर सकता है?" वह किस तरह का व्यक्ति होता है, जो चालीस पाउंड वज़न कम कर सकता है? वह किस तरह का व्यक्ति होता है, जो नई भाषा सीख सकता है? वह किस तरह का व्यक्ति होता है, जो सफलता से स्टार्ट-अप चला लेता है?

उदाहरण के लिए, "वह किस तरह का व्यक्ति होता है, जो पुस्तक लिख सकता है?" संभवतः कोई ऐसा व्यक्ति, जो नियमित और भरोसेमंद हो। अब आपका पूरा ज़ोर पुस्तक लिखने (परिणाम आधारित) की बजाय ऐसा व्यक्ति बनने की ओर चला जाता है, जो नियमित और भरोसेमंद (पहचान आधारित) हो।

यह प्रक्रिया इस तरह की मान्यताओं को बढ़ावा देती है, जैसे :

- 'मैं इस तरह का टीचर हूँ, जो विद्यार्थियों के लिए लड़ता है।'
- मैं इस तरह का डॉक्टर हूँ, जो हर रोगी को ज़रूरत के हिसाब से समय और सहानुभूति देता है।'
- 'मैं इस तरह का मैनेजर हूँ, जो कर्मचारियों की वकालत प्रबंधन के आगे करता है।'

एक बार आपने समझ लिया कि आपको किस तरह का व्यक्ति बनना है, तो आप छोटे-छोटे क़दम उठाने लगते हैं, ताकि आपकी इच्छित पहचान सुदृढ़ हो सके। मेरी एक दोस्त है, जिसने 100 पाउंड तक वज़न कम किया है, उसने ख़ुद से पूछा, "एक स्वस्थ व्यक्ति क्या करता है?" पूरे दिन वह इस सवाल को एक गाइड के रूप में प्रयोग में लाने लगी। क्या एक स्वस्थ व्यक्ति कैब लेगा या पैदल चल कर जाएगा? क्या एक स्वस्थ व्यक्ति बरिटो या सलाद ऑर्डर करेगा? उसने पाया कि यदि वह एक स्वस्थ व्यक्ति की तरह व्यवहार करती रही, तो कुछ समय बाद वह उसी की तरह बन जाएगी। वह सही थी।

पहचान आधारित आदतों की अवधारणा- इस पुस्तक में शामिल अन्य प्रमुख विषय : फीडबैक लूप्स से हमारा पहला परिचय कराती है। आपको आदतें, आपकी पहचान को आकार देती हैं; और आपको पहचान, आपको आदतों को आकार देती हैं। यह दोतरफ़ा मार्ग है। सभी आदतों का बन जाना फीडबैक लूप होता है (इस अवधारणा के बारे में अगले अध्याय में हम विस्तार से बात करेंगे), लेकिन महत्त्वपूर्ण यह है कि परिणामों की बजाय आपके मूल्य, सिद्धांत और पहचान इस लूप को संचालित करें। ध्यान हमेशा उस जैसा व्यक्ति बनने पर होना चाहिए, कोई ख़ास नतीजा प्राप्त करने पर नहीं।

आदतों की अहमियत का वास्तविक कारण

पहचान में बदलाव, आदत में बदलाव का नॉर्थ स्टार (सबसे चमकदार पक्ष) होता है। इस पुस्तक के शेष भाग में आपको अपने भीतर, अपने परिवार, अपनी टीम, अपनी कंपनी और जहाँ भी आप चाहते हैं, उसमें बेहतर आदतों को डालने के क़दम दर क़दम निर्देश दिए गए हैं, लेकिन वास्तविक सवाल है : "क्या आप उस प्रकार के व्यक्ति बन पा रहे हैं, जैसे बनना चाहते हैं?" पहला क़दम *क्या* और *कैसे* नहीं, वरन *कौन* है। आपको पता होना चाहिए कि आप क्या बनना चाहते हैं, अन्यथा बदलाव के लिए आपकी खोज बिना पतवार की नौका के समान होगी। और इसलिए हम यहाँ इसे शुरू कर रहे हैं।

आपके पास ख़ुद के बारे में जो मान्यताएँ हैं, उन्हें बदलने की सामर्थ्य होती है। आपकी पहचान कोई जड़वत पत्थर जैसी नहीं है। हर क्षण आपके पास अपनी पसंद होती है। आप आज चुनी गई आदतों के आधार पर उस पहचान को चुन सकते हैं, जिसे आप आज अपनाना चाहते हैं। यही इस पुस्तक का गहरा उद्देश्य है और आदतें क्यों मायने रखती हैं, उसका वास्तविक कारण है।

अच्छी आदतों को बनाने से तात्पर्य ऐसा नहीं है कि पूरे दिन इसमें ख़ुद को झोंक दिया जाए। यह हर रात एक दाँत चमकाना, हर सुबह ठंडे पानी का शावर लेना या हर दिन एक ही कपड़े पहनना जैसा नहीं है। यह सफलता के लिए बाहरी परिणामों को हासिल करने के बारे में भी नहीं है, जैसे ज़्यादा पैसे कमाना, वज़न घटाना या तनाव घटाना। आदतें आपको यह सब उपलब्ध करा देंगी, लेकिन बुनियादी रूप से आदतों से तात्पर्य *कुछ प्राप्त कर लेना* नहीं है। उनका तात्पर्य कुछ *बनना* होता है।

अंततः आपकी आदतें मायने रखती हैं, क्योंकि वे आपको ऐसा व्यक्ति बनने में मदद करती हैं, जो आप बनना चाहते हैं। आदतें ऐसा मार्ग होती हैं, जिनके माध्यम से आप अपने बारे में सबसे गहरी मान्यताओं को विकसित करते हैं। अक्षरशः आप वही बनते हैं, जो आपकी आदतें होती हैं।

अध्याय का सार

- तीन स्तरों पर बदलाव होता है : परिणाम आधारित बदलाव, प्रक्रिया में बदलाव और पहचान में बदलाव।
- अपनी आदतों को बदलने का सबसे प्रभावी तरीक़ा इस बात पर फ़ोकस करना नहीं है कि आप क्या हासिल करना चाहते हैं, बल्कि इस बात पर फ़ोकस करना है कि आप क्या बनना चाहते हैं।

- आपकी आदतों से ही आपकी पहचान बनती है। हर गतिविधि एक प्रकार से उस व्यक्ति जैसा बनने के लिए एक वोट के समान होती है, जैसा बनने की आपकी इच्छा होती है।
- स्वयं का सर्वश्रेष्ठ संस्करण बनने के लिए आपको अपनी धारणाओं का सतत रूप से संपादन करना होगा और अपनी पहचान को उन्नत तथा विस्तारित करना होगा।
- वास्तविक कारण यह है कि आदतें इसलिए मायने नहीं रखतीं कि वे आपको बेहतर परिणाम दे सकती हैं (यद्यपि वे ऐसा कर सकती हैं), बल्कि इसलिए मायने रखती हैं, क्योंकि वे ख़ुद के बारे में आपकी मान्यताओं को बदल सकती हैं।

JOIN CHANNELS

HTTPS://T.ME/BOOKSHOUSE1

HTTPS://T.ME/BOOKSKHAZANA

HTTPS://T.ME/GUJARATIBOOKZ

HTTPS://T.ME/MARATHIBOOKZ

3

4 सरल तरीक़ों से बेहतर आदतें कैसे बनाएँ

एडवर्ड थॉर्नडाइक नाम के एक मनोवैज्ञानिक ने 1898 में एक प्रयोग किया था, जिसने आदतें बनने की प्रक्रिया और हमारे व्यवहार को निर्देशित करने वाले नियमों के बारे में हमारी समझ की आधारशिला रखी। एडवर्ड की रुचि पशुओं के व्यवहार के अध्ययन में थी और उन्होंने बिल्लियों पर कार्य शुरू किया था।

पज़ल बॉक्स नाम के एक उपकरण में वे हर बिल्ली को डाल देते थे। बॉक्स इस तरह से तैयार किया गया था कि बिल्ली आसानी से एक दरवाज़े से निकल जाए, इसके लिए बिल्ली को मामूली सा उपक्रम करना था; जैसे – 'एक रस्सी का लूप खींचना था, एक लीवर दबाना था या एक प्लेटफॉर्म पर चढ़ना था।' उदाहरण के लिए बॉक्स में एक लीवर था, जिसे दबाने पर वह बॉक्स का द्वार खोल देता था। एक बार दरवाज़ा खुल जाने पर बिल्ली बाहर निकल कर खाने के बर्तन की ओर भाग सकती थी।

अधिकांश बिल्लियाँ बॉक्स में डालते ही भागने के बारे में सोचती थीं। वे किनारों पर अपनी नाक डालतीं, पंजे से खुरचतीं या नोंचकर खोलने का प्रयास करतीं। कुछ ही मिनटों के प्रयास के बाद सभी बिल्लियाँ उस जादुई लीवर को दबाने में कामयाब रहतीं और दरवाज़ा खोलकर भाग निकलतीं।

एडवर्ड ने कई प्रयोगों में हर बिल्ली का व्यवहार जाँचा। शुरुआत में सभी पशु बॉक्स में यहाँ-वहाँ ऐसे ही निरुद्देश्य घूमते रहे, लेकिन जैसे ही लीवर दबा और दरवाज़ा खुला, वैसे ही सीखने की प्रक्रिया शुरू हो गई। धीरे-धीरे हर बिल्ली लीवर दबाने के एक्शन से जुड़ती चली गई, क्योंकि उन्हें बॉक्स से बचकर भागने और खाना खाने का पुरस्कार मिल रहा था।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 51 8/18/2020 2:13:46 PM

यह व्यवहार बीस से तीस बार के ट्रायल में इतना आसान और उनकी आदत में आ गया कि वे कुछ ही सेकंड में भाग निकलती थीं। उदाहरण के लिए एडवर्ड ने यह लिखा, "बारहवीं बिल्ली ने इसे करने के लिए इस तरह का समय लिया। 160 सेकंड, 30 सेकंड, 90 सेकंड, 60 सेकंड, 15 सेकंड, 28 सेकंड, 20 सेकंड, 30 सेकंड, 22 सेकंड, 11 सेकंड, 15 सेकंड, 20 सेकंड, 12, 10, 14, 10, 8, 8, 5, 10, 8, 6, 6, 7।"

पहले तीन ट्रायल्स में बिल्ली औसतन 1.5 मिनट में भाग पाई। अंतिम तीन ट्रायल्स में 6.3 सेकंड लगे। अभ्यास से हर बिल्ली ने कुछ कम ग़लतियाँ कीं और उनकी गतिविधियाँ तेज़ तथा ज़्यादा स्वचालित हो गईं। ग़लतियों को दोहराने की बजाय बिल्ली सीधे ही हल की तरफ़ जाने लगी।

अपने अध्ययन से एडवर्ड ने सीखने की प्रक्रिया को इस तरह समझाया; "जिन व्यवहारों के संतोषजनक परिणाम होते हैं, वे दोहराव की ओर प्रवृत्त होते हैं। जिन व्यवहारों के निराशाजनक परिणाम होते हैं, उनका दोहराव होने की संभावना कम होती है।" उनका यह कार्य इस बात की चर्चा करने का सटीक शुरुआती बिंदु है कि किस तरह से हमारे जीवन में आदतें बनती हैं। आदतें क्या हैं? क्यों दिमाग़ इन्हें बनाने की चिंता करता है? एडवर्ड का प्रयोग इन बुनियादी सवालों के जवाब भी देता है।

आपका दिमाग़ क्यों आदतें बनाता है

आदत का अर्थ एक ऐसा व्यवहार होता है, जिसे इतनी बार दोहराया जाता है कि वह स्वचालित हो जाता है। आदत बनने की प्रक्रिया प्रयोग और त्रुटि से शुरू होती है। जब भी जीवन में आपका सामना किसी नई परिस्थिति से होता है, तो आपके दिमाग़ को एक फ़ैसला लेना होता है। *मैं इस पर क्या प्रतिक्रिया दूँ?* पहली बार जब आप किसी समस्या का सामना करते हैं, तो आप तय नहीं कर पाते कि उसे कैसे हल करना है। एडवर्ड की बिल्ली की तरह आप वह सब करके देखते हैं, जो उसने किया था, ताकि काम बन सके।

इस वक़्त आपके मस्तिष्क में तंत्रिकाओं की गतिविधियाँ बहुत ही उच्चस्तरीय रहती हैं। आप बहुत ही सावधानी से स्थिति का विश्लेषण कर रहे होते हैं और किस तरह से काम करना है, सजग होकर इसका निर्णय ले रहे होते हैं। आप अथाह नई जानकारी ग्रहण करते हैं और इन सबका कोई अर्थ निकालने की कोशिश में लगे होते हैं। मस्तिष्क व्यस्त रहकर सबसे प्रभावी कार्रवाई के बारे में सीखना रहा होता है।

जैसे बिल्ली लीवर दबा रही थी, वैसे आप भी कई बार अचानक किसी हल पर पहुँच जाते हैं। आप बेचैन अनुभव कर रहे हैं और आपको पता चलता है कि दौड़ने से शांति मिल सकती है। दिनभर का काम करके आप थक जाते हैं और आपको पता चलता है कि वीडियो गेम्स खेलकर आपको शांति मिलती है। आप खोजते जाते हैं, खोजते जाते हैं, खोजते जाते हैं और फिर आपको अचानक कोई बड़ा पुरस्कार मिलता है।

अप्रत्याशित पुरस्कार मिलने के बाद आप अगली बार के लिए अपनी रणनीति बदल लेते हैं। आपका दिमाग़ तत्काल उन घटनाओं की सूची बनाने लगता है, जो पुरस्कार से पहले घटी थीं। *एक मिनट रुकिए; यहाँ अच्छा अनुभव हुआ था? मैंने ठीक उसके पहले क्या किया था?*

सभी मानवीय व्यवहारों के पीछे यही फीडबैक लूप होता है : प्रयास करना, विफल होना, सीखना, अलग-अलग तरह से कोशिश करना। अभ्यास से व्यर्थ की गतिविधियाँ निकल जाती हैं और सार्थक प्रयास ज़ोरदार तरह से काम करने लगते हैं। आदत बनने की यही प्रक्रिया है।

जब भी आप किसी समस्या से बार-बार दो चार होते हैं, तो आपका मस्तिष्क इसे हल करने की प्रक्रिया को स्वचालित करने लगता है। आपकी आदतें आपके द्वारा नियमित रूप से झेली जा रही समस्याओं और तनावों के स्वचालित हल की एक श्रंखला होती हैं। व्यवहार वैज्ञानिक जेसन रेहा लिखते हैं, "हमारे माहौल में बार-बार सामने आ रही समस्याओं के विश्वसनीय ही हल आदतें हैं।"

जैसे ही आदतें बन जाती हैं, मस्तिष्क में गतिविधियाँ *घट* जाती हैं। आप उन संकेतों से आत्मसात कर लेते हैं, जो सफलता की भविष्यवाणी करते हैं और शेष अन्य बातों की अनदेखी कर देते हैं। जब भविष्य में उस तरह की समस्या उत्पन्न होती है, तो आपकी सटीक रूप से पता होता है कि क्या करना है। किसी स्थिति के हर पक्ष का विश्लेषण करने की आवश्यकता नहीं रह जाती। आपका मस्तिष्क प्रयोग और त्रुटि की प्रक्रिया को छोड़ देता है और मानसिक नियम को रचता है- 'यदि यह है, तो फिर हल वह है।' जब भी समस्या उपयुक्त हो, तब इस संज्ञानात्मक कथानक का पालन स्वचालित रूप से किया जा सकता है। अब आप जब भी तनाव अनुभव करेंगे, वैसे ही आप में दौड़ने की इच्छा होगी। जैसे ही आप काम से लौटेंगे, आप हाथ में वीडियो गेम कंट्रोलर उठा लेंगे। एक विकल्प, जिसके लिए कभी कोशिश करनी पड़ती थी, अब वह स्वचालित हो गया है। आदत ढल चुकी है।

आदतें मानसिक शॉर्टकट होती हैं, जो अनुभव से सीखीं जाती हैं। एक अर्थ में एक आदत उन क़दमों की स्मृति है, जो पहले किसी समस्या को हल करने के लिए आपने अपनाए थे। जब भी स्थितियाँ सही रहती हैं, तो आप इस स्मृति को

स्वचालित रूप से समस्या पर लागू करके उसे हल कर लेते हैं। मस्तिष्क भूतकाल को इसलिए याद कर लेता है, ताकि उसे बेहतर ढंग से पता रहे कि भविष्य में क्या काम आएगा। यही इसका प्राथमिक कारण है।

आदतों का बनना आश्चर्यजनक रूप से बहुत उपयोगी होता है, क्योंकि चेतन मन को मस्तिष्क का अवरोध माना जाता है। चेतन मन एक बार में एक समस्या पर ही ध्यान दे सकता है। इसी के फलस्वरूप आपका मस्तिष्क हमेशा आपके सजग ध्यान का भंडारण करके रखता है, ताकि सबसे ज़रूरी कार्य में उसे लगा सके। जब भी संभव होता है, चेतन मन को अचेतन मन को कार्य सौंप देना पसंद होता है, जिससे वह इसे स्वचालित रूप से कर सके। आदत बन जाने के बाद सटीक रूप से यही होता है। आदतों के कारण संज्ञानात्मक भार कम होता है और मानसिक क्षमता मुक्त हो जाती है, ताकि अन्य कार्यों पर आप अपना ध्यान केंद्रित कर सकें।

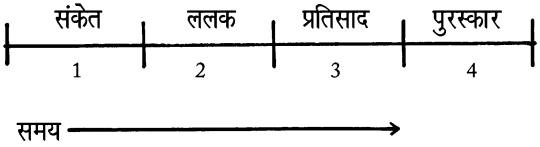
क्षमता होने के बावजूद कुछ लोग आदतों के लाभों के बारे में अचरज करते हैं। तर्क यह होता है : क्या आदतें मेरे जीवन को सुस्त कर देंगी? मैं अपने आपको ऐसी जीवनशैली में नहीं ढाल सकता, जिसमें मैं रस न ले सकूँ। क्या इस तरह का रूटीन जीवन की जीवंतता और सहजता ख़त्म नहीं कर देता?' मुश्किल से ऐसा होता हो। इस तरह के सवाल एक झूठा विभाजन खड़ा कर देते हैं। वे आपको सोचने पर मजबूर कर देते हैं कि आदतों को बनाने और स्वच्छंद रहने में से किसी एक को चुनें। वास्तव में दोनों ही एक-दूसरे के सहयोगी और पूरक हैं।

आदतें कभी स्वतंत्रता में रुकावट नहीं डालती हैं। वे तो स्वतंत्रता का सृजन करती हैं। वास्तव में जिन लोगों की किसी तरह की आदतें नहीं होती हैं, उन लोगों के पास *कम से कम* स्वतंत्रता होती है। अच्छी वित्तीय आदतों के बिना आप हमेशा हर डॉलर के लिए कठिनाई झेलेंगे। सेहतमंद आदतें न होने पर आप हमेशा ऊर्जा की कमी महसूस करेंगे। सीखने की अच्छी आदत के अभाव में आप हमेशा पिछड़ा हुआ अनुभव करेंगे। हमेशा ही यदि आपको मामूली कामों जैसे – मैं एक्सरसाइज़ कब करूँ?, मैं लिखने कहाँ जाऊँ?, मैं बिलों का पैसा कब जमा करूँ? आदि के लिए भी फ़ैसले लेने की नौबत आ जाए तो समझ लीजिए कि आपको स्वतंत्र रहने का समय नहीं मिल सकेगा। जीवन के मूल तत्वों को अपेक्षाकृत आसान बना कर ही आप दिमाग़ में वह जगह पैदा कर सकते हैं, जब आप मुक्त होकर सोचें और रचनात्मक कार्य करें।

इसके विपरीत, जब आपकी आदतें बनी हुईं होती हैं और जीवन के मूल तत्व सँभले और संपादित होते हैं, तब आपका दिमाग़ नई चुनौतियों और अगली समस्याओं के हल में महारत हासिल करने पर ध्यान देने के लिए स्वतंत्र होता है। वर्तमान में आदतों को बना लेने से भविष्य में आप वह अधिक से अधिक कर सकते हैं, जो आप चाहते हैं।

आदतें कैसे काम करती हैं, उसका विज्ञान

चार आसान क़दमों में आदत बनने की प्रक्रिया को बाँट सकते हैं : संकेत (Cue), ललक (Craving), प्रतिसाद (Response) और पुरस्कार (Reward)।[6] इसे इन बुनियादी भागों में बाँट देने से समझ में आ जाता है कि आदत क्या है?, कैसे वह कार्य करती है? और उसे सुधारें कैसे?



चित्र 5 : सभी आदतें चार चरणों में इसी क्रम में आगे बढ़ती हैं : संकेत, ललक, प्रतिसाद और पुरस्कार।

ये चार चरण ही हर आदत के मेरुदंड होते हैं और आपका दिमाग़ इन्हीं चरणों में, इसी क्रम में, हर समय काम करता है।

पहले, संकेत होता है। यह आपके मस्तिष्क को चालू करता है, ताकि वह एक व्यवहार करे। कुछ सूचनाओं के अंश होते हैं, जो प्रतिफल का अनुमान दे देते हैं। हमारे पूर्वज प्रागैतिहासिक अवधि में संकेतों पर ध्यान देते थे, जो उन्हें खाने, पानी और मैथुन की स्थिति का भान कराते थे। आज हम अपना अधिक से अधिक समय उन संकेतों को समझने में लगाते हैं, जो दूसरे स्तर के पुरस्कारों जैसे धन और प्रसिद्धि, शक्ति और हैसियत, प्रशंसा और स्वीकृति, प्रेम और मित्रता तथा निजी संतुष्टि का भान कराते हैं। (यह सही है कि ये काम अप्रत्यक्ष रूप से हमारे अस्तित्व के अवसरों और प्रजनन को सुधारते हैं। जो भी हम करते हैं, यह उसके पीछे का गहन उद्देश्य होता है।)

आपका दिमाग़ सतत रूप से आपके भीतरी और बाहरी वातावरण का विश्लेषण करके यह संकेत देता है कि आपके लिए कुछ फ़ायदा या पुरस्कार कहाँ है?, क्योंकि संकेत इस बात का पहली बार भान कराता है कि आप पुरस्कार के नज़दीक हैं, जो स्वाभाविक रूप से ललक बढ़ाता है।

---

6 चार्ल्स डुहिग की पुस्तक *'पावर ऑफ़ हैबिट'* के पाठक इन शब्दों को समझ लेंगे। डुहिग ने एक उत्कृष्ट किताब लिखी। मेरी मंशा इन चरणों को चार आसान नियमों में समन्वित करके वहाँ से शुरुआत करने की है, जहाँ उन्होंने छोड़ा था। जीवन और कामकाज में इन नियमों को अपनाकर आप बेहतर आदतों का निर्माण कर सकते हैं।

ललक दूसरा चरण है और यह हर आदत के पीछे की प्रेरक शक्ति है। प्रेरणा या इच्छा के बिना या बदलाव की किसी ललक के बिना काम करने का कोई कारण नहीं होता। जो भी ललक है, वह आपकी आदत नहीं, बल्कि स्थिति में बदलाव है, जो इसके फलस्वरूप होता है। आप में सिगरेट पीने की ललक नहीं होती, बल्कि उससे जो राहत मिलती है, उसकी इच्छा आपको होती है। दाँत साफ़ करने से आप प्रेरित नहीं होते, बल्कि मुँह साफ़ होने के अहसास से होते हैं। आप टीवी चालू करना नहीं चाहते, बल्कि आप मनोरंजन चाहते हैं। हर ललक इच्छा से संबंधित होती है, जो आपके भीतर की स्थिति को बदलना चाहती है। यह एक अहम बिंदु है, जिस पर हम बाद में विस्तार से चर्चा करेंगे।

ललक हर व्यक्ति में अलग-अलग होती है। सिद्धांततः कोई भी सूचना आपकी ललक बढ़ा देती है, लेकिन व्यवहार में लोग एक तरह के संकेतों से प्रेरित नहीं होते हैं। जुआरी के लिए स्लॉट मशीन की ध्वनि में वह बात होती है, जो उसकी इच्छा को तीव्र करती है। कुछ लोगों के लिए, जो कभी-कभार जुआ खेलते हैं, केसिनो की ध्वनियाँ मात्र पीछे से होने वाला शोर रहती हैं। जब तक व्याख्या न हो, तब तक संकेत व्यर्थ रहते हैं। देखने वाले के विचारों, अहसासों और भावनाओं से ही कोई संकेत ललक में बदल जाता है।

तीसरा क़दम प्रतिसाद होता है। प्रतिसाद ही वास्तविक आदत होती है, जो आप करते हैं, जो एक विचार या कार्य का स्वरूप ले सकती है। कोई प्रतिसाद मिलता भी है या नहीं, यह इस बात पर निर्भर करता है कि आप कितने प्रेरित हैं और व्यवहार से कितना अवरोध जुड़ा है। यदि किसी ख़ास काम में आपकी इच्छा से अधिक शारीरिक या मानसिक प्रयास करने होते हैं, तो आप उसे नहीं करेंगे। आपकी क्षमता के आधार पर भी आपके प्रतिसाद तय होते हैं। यह सुनने में आसान लगता है, लेकिन आदत तभी बन सकती है, जब आप उसे करने में समर्थ होते हैं। यदि आप बास्केटबॉल में बॉल फेंकने की इच्छा रखते हैं, लेकिन आप पर्याप्त ऊँचा कूद नहीं सकते, तो आपकी क़िस्मत ख़राब है।

अंततः प्रतिसाद आपको पुरस्कार देता है। हर आदत का अंतिम लक्ष्य पुरस्कार होता है। संकेत, पुरस्कार को देखते हैं। ललक, पुरस्कार पाने की इच्छा को व्यक्त करती है। प्रतिसाद से तात्पर्य पुरस्कार हासिल करने से है। हम पुरस्कारों का पीछा इसलिए करते हैं, क्योंकि इससे दो बातें होती हैं (1) वे हमें संतुष्ट करती हैं। (2) वे हमें शिक्षित करती हैं।

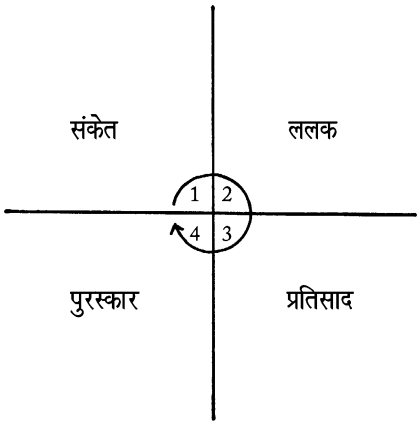
पुरस्कारों का पहला उद्देश्य *आपकी ललक को संतुष्ट* करना होता है। पुरस्कारों के स्वयं अपने लाभ होते हैं। खाना और पानी आपको ऊर्जा देते हैं, जो जीवित रहने के लिए ज़रूरी हैं। पदोन्नत होने से ज़्यादा धन और सम्मान मिलना है। अपने शरीर को सही आकार में रखने से आप सेहतमंद होते हैं और डेटिंग की आपकी

संभावनाएँ बढ़ जाती हैं। सबसे तात्कालिक लाभ यह होता है कि पुरस्कार खाने के प्रति, कोई दर्जा हासिल करने के प्रति या स्वीकृति हासिल करने के प्रति आपकी ललक को संतुष्ट करते हैं। कम से कम एक पल के लिए तो पुरस्कार आपको ललक से तृप्ति और राहत प्रदान करते हैं।

दूसरा, पुरस्कार हमें सिखाते हैं कि कौनसा काम भविष्य में भी याद रखा जाना है। आपका मस्तिष्क पुरस्कार को पहचान लेता है। जब आप जीवन को देखते हैं, तो आपका तंत्रिका तंत्र सतत रूप से यह देखता है कि किस काम से आपकी इच्छा संतुष्ट हो रही है और प्रसन्नता मिल रही है। सुख और दुख के अनुभव फीडबैक तंत्र का हिस्सा हैं, जो अनुपयोगी के स्थान पर विभिन्न उपयोगी काम करने में आपके दिमाग़ की मदद करते हैं। पुरस्कार फीडबैक लूप को बंद कर देते हैं और आदत चक्र को पूरा कर देते हैं।

यदि किसी भी चार चरणों में व्यवहार अपर्याप्त है, तो आदत नहीं बनेगी। संकेत को ही ख़त्म कर दिया जाए, तो आदत कभी शुरू नहीं हो सकेगी। ललक को कम कर दें, तो काम करने के लिए आपको प्रेरणा नहीं मिलेगी। व्यवहार को मुश्किल कर दीजिए, तो आप इसे नहीं कर सकेंगे। यदि पुरस्कार आपकी इच्छा को संतुष्ट करने में सफल नहीं होता है, तो आप इसे भविष्य में फिर नहीं करेंगे। प्रथम तीन चरणों के बिना व्यवहार उभरेगा नहीं। सभी चारों के बिना व्यवहार दोहराएगा भी नहीं।

आदत का चक्र



चित्र 6 : आदत के इन चार चरणों की सर्वश्रेष्ठ व्याख्या फीडबैक लूप के तौर पर की जा सकती है। ये अंतहीन चक्र बनाते हैं, जो आपके जीवन में हर पल चलता जा रहा है। यह 'आदत चक्र' सतत रूप से आस-पास के वातावरण को

> स्कैन कर लेता है, और आगे क्या होगा? इसके बारे में खुलासा कर देता है। परिणामों से विभिन्न प्रतिसादों की कोशिश करता है और उनसे सीखता रहता है।[7]

संक्षेप में कहें तो संकेत ललक को बढ़ाता है, जो प्रतिसाद के प्रति प्रेरित करता है, यही पुरस्कार देता है, और हमारी ललक को शांत करता है। अंततः इसका संबंध संकेत से ही होता है। ये चारों चरण एक साथ एक न्यूरोलॉजिकल फीडबैक लूप बनाते हैं- संकेत, ललक, प्रतिसाद और पुरस्कार। संकेत, ललक, प्रतिसाद, पुरस्कार- स्वचालित आदत की रचना करते हैं। इसी चक्र को हैबिट लूप कहते हैं।

ऐसा नहीं है कि चार क़दमों की यह प्रक्रिया कभी-कभार होती हो, बल्कि यह अंतहीन फीडबैक लूप है, जो आपके जीवित रहने तक हर पल एवं लगातार चलती रहती है और हर गतिविधि पर सक्रिय रहती है। मस्तिष्क लगातार आस-पास के वातावरण को स्कैन करता रहता है और अनुमान लगाता है कि आगे क्या होगा? विभिन्न प्रतिसादों को ढूँढता है और परिणामों से सीख लेता है। समस्त प्रक्रिया कुछ क्षण में हो जाती है। और हम उसे बार-बार बिना सोचे-समझे दोहराते हैं, जबकि हर चीज़ पूर्व के क्षणों में ही समाहित रहती है।

इन चारों को हम दो चरणों में विभक्त कर सकते हैं : समस्या का चरण और हल का चरण। समस्या के चरण में एक संकेत तथा ललक होती है, और आप समझ जाते हैं कि कुछ बदलने की ज़रूरत है। हल के चरण में प्रतिसाद और पुरस्कार आता है और यह तब होता है, जब आप काम करते हैं और इच्छित बदलाव को हासिल कर लेते हैं।

समस्या का चरण		हल का चरण	
1. संकेत	2. ललक	3. प्रतिसाद	4. पुरस्कार

पूरा व्यवहार किसी समस्या को हल करने की इच्छा से चल रहा होता है। कभी-कभी समस्या यह होती है कि आपको लगता है कि कोई चीज़ अच्छी है, और आप उसे पाना चाहते हैं। कभी-कभी समस्या आपके दर्द के आभास की होती है, जिससे आप राहत पाना चाहते हैं। दोनों तरह से हर आदत का मक़सद आपके सामने आई समस्या को हल करने का होता है।

---

[7] चार्ल्स डुहिग और निर एयाल को इस चित्र पर अपना प्रभाव छोड़ने के लिए विशेष रूप से मान्यता मिलनी चाहिए। हैबिट लूप का यह चित्र उस भाषा और डिज़ाइन का संयोजन है, जो क्रमशः चार्ल्स डुहिग की पुस्तक *'द पावर ऑफ़ हैबिट'* और एयाल की पुस्तक 'हुक्ड' से लोकप्रिय हुए।

समस्या का चरण		हल का चरण	
1. संकेत	2. ललक		4. पुरस्कार
आपके फ़ोन पर कोई नया मैसेज आया।	आप उस मैसेज को जानने के इच्छा रखते हैं।	आप फ़ोन उठाकर मैसेज देखते हैं।	संदेश पढ़ने की आपकी ललक पूरी होती है। फ़ोन को उठाना फ़ोन के बजने से संबंधित होता है।
आप ई-मेल का उत्तर दे रहे हैं।	आप तनाव अनुभव करने लगते हैं और काम के बोझ से थकने लगते हैं। आप ख़ुद को नियंत्रण में रखना चाहते हैं।	आप नाखून कुतरने लगते हैं।	तनाव कम करने की आपकी ललक संतुष्ट होती है। नाखून कुतरना ई-मेल के जवाब से संबंध रखता है।
आप सुबह उठते हैं।	आप सचेत होना चाहते हैं।	आप एक कप कॉफी पीते हैं।	सचेत होने की आपकी ललक पूरी होती है। कॉफी पीने का संबंध जागने से है।
ऑफ़िस से निकलकर आप सड़क पर चलते हैं और आपको पास ही डोनट की दुकान से ख़ुशबू आती है।	आप डोनट खाने की ललक रखते हैं।	आप डोनट ख़रीदकर उसे खाते हैं।	आप अपनी ललक डोनट खाकर पूरी करते हैं। डोनट ख़रीदना आपके ऑफ़िस के क़रीब सड़क पर चलने से संबंधित है।

समस्या का चरण		हल का चरण	
1. संकेत	2. ललक	3. प्रतिसाद	4. पुरस्कार
आप काम में एक प्रोजेक्ट पर कहीं अटक जाते हैं।	आप अटका हुआ महसूस करते हैं और अपनी कुंठा से मुक्त होना चाहते हैं।	आप फ़ोन उठाते हैं और सोशल मीडिया देख लेते हैं।	आपकी ललक पूरी होती है और आप राहत महसूस करते हैं। सोशल मीडिया को देखना काम के दौरान अवरोध आने से संबद्ध है।
आप एक डार्क रूम में जाते हैं।	आप वहाँ देखना चाहते हैं।	आप लाइट का बटन चालू करते हैं।	वहाँ देखने की ललक पूरी होती है। लाइट चालू करने का संबंध डार्क रूम में होने से संबंधित है।

पेज में जो टेबल है, उसमें आप कुछ उदाहरण देख सकते हैं कि यह वास्तविक जीवन में कैसा दिखता है।

सोचिए कि आप डार्क रूम में जाते हैं और लाइट का स्विच चालू करते हैं। आपने इसे आदत के रूप में इतनी बार किया है कि यह आप बिना सोचे कर देते हैं। आप चारों चरणों को क्षणभर में पूरा कर लेते हैं। कार्रवाई करने की तीव्र इच्छा बिना सोचे ही आपको प्रभावित कर देती है।

जब हम वयस्क हो जाते हैं, तब हम मुश्किल से ध्यान देते हैं कि आदतें हमारी ज़िंदगी को चला रही हैं। हममें से अधिकांश लोग इस बात पर चिंतन नहीं करते हैं कि हर सुबह हम किसी एक ही पैर के जूते के फीते पहले क्यों बाँधना आरंभ करते हैं, या उपयोग करने के बाद ही टोस्टर का प्लग क्यों निकालते हैं, या काम से लौटने पर आरामदायक परिधान क्यों पहनते हैं। मानसिक प्रोग्रामिंग के दशकों बाद हम ख़ुद अपने आप इस तरह की सोच और काम के पैटर्न में चले जाते हैं।

व्यवहार बदलने के चार नियम

अगले अध्यायों में हम देखेंगे कि संकेत, ललक, प्रतिसाद और पुरस्कार कैसे बार-बार लगभग हर उस बात को प्रभावित करते हैं, जो हम हर दिन करते हैं, परंतु वह करने से पहले हमारे लिए यह ज़रूरी है कि हम इन चार क़दमों को व्यावहारिक संरचना में बदल दें, ताकि हम अच्छी आदतों को बना सकें और बुरी आदतों को ख़त्म कर सकें।

मैं इस संरचना का उल्लेख *व्यवहार बदलने के चार नियम* के रूप में करता हूँ और यह अच्छी आदतों को बनाने और बुरी आदतों को ख़त्म करने के सरल नियम प्रदान करती है। आप हर नियम को एक लीवर जैसा मान सकते हैं, जो मानव व्यवहार को प्रभावित करता है। जब ये लीवर सही स्थिति में होते हैं, तो अच्छी आदतों को बनाने में प्रयास नहीं लगते। जब वे ग़लत स्थिति में रहते हैं, तो यह लगभग असंभव होता है।

	अच्छी आदतें कैसे बनाएँ
पहला नियम (संकेत)	इसे स्वाभाविक और स्पष्ट बनाएँ।
दूसरा नियम (ललक)	इसे आकर्षक बनाएँ।
तीसरा नियम (प्रतिसाद)	इसे आसान बनाएँ।
चौथा नियम (पुरस्कार)	इसे संतोषप्रद बनाएँ।

हम इन नियमों को उलटकर यह जान सकते हैं कि ख़राब आदत को कैसे ख़त्म करें?

	ख़राब आदत को कैसे ख़त्म करें
पहले नियम का उलट (संकेत)	इसे अस्पष्ट बनाएँ।
दूसरे नियम का उलट (ललक)	इसे अनाकर्षक बनाएँ।
तीसरे नियम का उलट (प्रतिसाद)	इसे कठिन बनाएँ।
चौथे नियम का उलट (पुरस्कार)	इसे असंतोषजनक बनाएँ।

मेरे लिए यह दावा करना गैर-ज़िम्मेदाराना हो सकता है कि ये चार नियम *किसी भी* मानव व्यवहार को बदलने की संपूर्ण संरचना हैं, लेकिन मैं सोचता हूँ कि ये इसके बहुत आस-पास हैं। आप जल्द ही देखेंगे कि व्यवहार परिवर्तन के ये चारों नियम खेल से लेकर राजनीति, कला से लेकर दवाओं, कॉमेडी से लेकर प्रबंधन तक लगभग हर क्षेत्र पर लागू होते हैं। चाहे आप कैसी भी चुनौती का सामना कर रहे हों, इन

नियमों को प्रयोग में लाया जा सकता है। हर आदत के लिए पूरी तरह अलग तरीक़ा अपनाने की ज़रूरत नहीं है।

जब भी आप अपने व्यवहार में परिवर्तन चाहें, तो आप स्वयं से आसान सवाल पूछ सकते हैं :

1. मैं इसे कैसे स्पष्ट बना सकता हूँ?
2. मैं इसे कैसे आकर्षक बना सकता हूँ?
3. मैं इसे कैसे आसान बना सकता हूँ?
4. मैं इसे कैसे संतोषप्रद बना सकता हूँ?

यदि आपने कभी सोचा हो कि "मैं वह क्यों नहीं करता, जो मैं कहता हूँ कि मैं करने जा रहा हूँ? मैं क्यों वज़न कम नहीं कर पा रहा हूँ? या सिगरेट पीना बंद नहीं कर रहा हूँ? या सेवानिवृत्ति के लिए पैसा नहीं बचा रहा हूँ? या अलग से कोई कारोबार क्यों नहीं कर रहा हूँ? किसी चीज़ को मैं क्यों अहम कहता हूँ? लेकिन मैं उसके लिए कभी समय नहीं निकाल पाता?" तो इन सवालों के जवाब इन चार नियमों में ही कहीं मिल सकते हैं। अच्छी आदतों को बनाने और ख़राब को ख़त्म करने की कुंजी, इन मूलभूत नियमों को समझने और अपने अनुसार उनमें बदलाव करने में छिपी है। हर लक्ष्य विफल होगा, यदि वह मानव के मिज़ाज के विपरीत होगा।

जीवन में जो तंत्र हैं, उनके अनुसार आपकी आदतें बनती हैं। बाद के अध्यायों में हम इन नियमों पर एक के बाद एक चर्चा करेंगे और बताएँगे कि आप किस तरह से एक ऐसी प्रणाली बनाने में उनका उपयोग कर सकते हैं, जिसमें अच्छी आदतें स्वाभाविक तौर पर उभरें और ख़राब आदतें लुप्त हो जाएँ।

अध्याय का सार

- आदत वह व्यवहार है, जिसे कई बार दोहराया गया है, जिसके चलते वह अपने आप होती है।
- आदतों का मूल उद्देश्य जीवन की समस्याओं को हल करना होता है, जिसमें कम से कम ऊर्जा और प्रयास करने पड़े।
- किसी भी आदत को फीडबैक लूप में बाँटा जा सकता है, जिसमें चार क़दम होते हैं : संकेत, ललक, प्रतिसाद और पुरस्कार।
- व्यवहार बदलने के चार नियम सरल नियम हैं, जिन्हें हम अच्छी आदतों को बनाने के लिए उपयोग कर सकते हैं। उनमें ये हैं – (1) इसे स्पष्ट बनाएँ, (2) इसे आकर्षक बनाएँ, (3) इसे आसान बनाएँ, और (4) इसे संतोषप्रद बनाएँ।

पहला नियम

इसे स्पष्ट बनाएँ

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 64 8/18/2020 2:13:46 PM

4

वह व्यक्ति जो सही नहीं दिखता था

मनोवैज्ञानिक गैरी क्लेन ने एक बार मुझे एक कहानी बताई। यह कहानी एक महिला की थी, जो पारिवारिक आयोजन में शामिल हुई थी। उसने कई वर्ष तक पैरा मेडिकल स्टॉफ में काम किया था। उस आयोजन में उसने अपने ससुर को देखा और बेहद चिंतित हो गई।

महिला ने कहा, "आप मुझे ठीक नहीं दिख रहे हैं।"

उसके ससुर पूरी तरह अच्छा अनुभव कर रहे थे। उन्होंने परिहास में उत्तर दिया "अच्छा, मुझे भी आप ठीक नहीं लग रही हैं।"

लेकिन महिला ने ज़ोर देकर कहा, "नहीं, आपको अभी अस्पताल जाने की ज़रूरत है।"

कुछ ही घंटे बाद उस व्यक्ति की ज़िंदगी बचाने के लिए सर्जरी हो रही थी। जाँच में पता चला था कि उस व्यक्ति की एक बड़ी धमनी में ब्लॉकेज था और उन्हें तत्काल दिल का दौरा पड़ने का ख़तरा था। अपनी पुत्र-वधू के सहज ज्ञान के बिना उनकी मृत्यु भी हो सकती थी।

पैरा मेडिकल स्टाफ में रही उस महिला ने क्या देखा? कैसे उसे समझ में आया कि उनका स्वास्थ्य गड़बड़ है और दिल का दौरा पड़ने वाला है?

जब प्रमुख धमनियाँ अवरुद्ध हो जाती हैं, तब शरीर त्वचा की सतह के निकट गौण भागों से दूर महत्त्वपूर्ण अंगों को रक्त भेजने पर फ़ोकस करता है। इसका परिणाम यह होता है कि चेहरे पर रक्त के संचार का पैटर्न बदल जाता है। कई वर्षों तक हार्ट के मरीजों के साथ काम करते हुए उस महिला में अनजाने में ही यह क्षमता विकसित हो गई थी कि वह देखते ही यह पैटर्न पहचान लेती थी। वह

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 65 8/18/2020 2:13:46 PM

यह समझा तो नहीं सकी कि उसने अपने ससुर के चेहरे पर क्या देखा, लेकिन वह जानती थी कि कुछ तो गड़बड़ है।

इस तरह की कहानियाँ अन्य क्षेत्रों में भी देखने को मिलती हैं। उदाहरण के लिए सैन्य विश्लेषक यह आसानी से पहचान सकते हैं कि राडार स्क्रीन पर आने वाली कौनसी ब्लिप दुश्मन के मिसाइल की है और कौनसी उनके अपने बेड़े के विमान की है, जबकि दोनों समान गति से आ रहे होते हैं और समान ऊँचाई पर होते हैं और लगभग हर पहलू से राडार पर एक जैसे दिख रहे होते हैं। खाड़ी युद्ध के दौरान लेफ़्टिनेंट कमांडर माइकल रिले ने एक मिसाइल को नष्ट करने का आदेश देकर पूरे बेड़े को बचा लिया था, जबकि यह राडार पर उनके अपने विमान जैसा ही दिखाई दे रहा था। उन्होंने उचित फ़ैसला लिया था, लेकिन उनके आला अफ़सर भी यह नहीं समझा सके कि उन्होंने यह कैसे कर दिखाया था।

म्यूज़ियम के क्यूरेटर इस बात के लिए जाने जाते हैं कि वे आसानी से किसी प्रामाणिक कलाकृति और चतुराई से तैयार की गई नक़ली वस्तु में अंतर बता देते हैं, यद्यपि वे सटीक रूप से यह नहीं बता सकते कि किस जानकारी से वे ऐसा करते हैं। अनुभवी रेडियोलॉजिस्ट मस्तिष्क का स्कैन होने पर पहले ही बता देते हैं कि किस ओर स्ट्रोक हो सकता है, जबकि अप्रशिक्षित रेडियोलॉजिस्ट को ये चिह्न नज़र भी नहीं आते। मैंने यह भी सुन रखा है कि कुछ हेयर ड्रेसर बालों को छूकर बता देते हैं कि उनके पास आई महिला गर्भवती है या नहीं।

मानव का दिमाग़ अनुमान लगाने वाली मशीन जैसा होता है। यह सतत रूप से आपके आस-पास के वातावरण में आने वाली जानकारियों को ग्रहण करता रहता है और उनका विश्लेषण करता रहता है। जैसे पैरा मेडिकल स्टॉफ में रही उस महिला ने चेहरे से दिल के दौरे का अनुमान लगा लिया या सैन्य विश्लेषक ने राडार पर मिसाइल होने की घोषणा कर दी, वैसे ही आपका मस्तिष्क महत्त्वपूर्ण बातों को संज्ञान में लेना शुरू कर देता है। विवरण की छँटाई करके प्रासंगिक संकेतों को रेखांकित करता है और भविष्य में इस्तेमाल के लिए सूचना का संकलन करता है।

पर्याप्त अभ्यास से आप संकेतों के आधार पर किन्हीं परिणामों की भविष्यवाणी कर सकते हैं, भले ही आपने इस पर सजगता से विचार ना किया हो। आपका दिमाग़ स्वतः ही अनुभव से सीखे पाठों की कूट रचना तैयार कर लेता है। हम हमेशा समझा नहीं सकते कि हम क्या सीख रहे हैं, लेकिन सीखना लगातार चलता रहता है और किसी एक स्थिति में प्रासंगिक संकेतों को समझ लेने की आपकी क्षमता ही आपकी हर आदत का आधार होती है।

हम इस बात को कम करके आँकते हैं कि हमारा दिमाग़ और हमारी देह बिना सोचे कितना कुछ कर सकती है। आपको बालों से बढ़ जाने के लिए नहीं कहना पड़ता। दिल को पंप करने के लिए नहीं कहना होता, फेफड़ों को साँस के लिए नहीं कहना होता और न ही पेट को पचाने के लिए कहना होता है, फिर भी आपका शरीर यह सब आसानी से ऑटो पायलट मोड में करता है। आप अपने सचेत शरीर से कहीं अधिक हैं।

भूख लगने के बारे में सोचें। आपको कैसे पता चलता है कि आपको भूख लग रही है? यह ज़रूरी नहीं है कि आपको कुकीज़ देखकर ही समझ में आए कि आपके खाने का समय हो चुका है। भोजन की इच्छा और भूख बिना सजगता के चलते रहते हैं। आपकी देह में कई तरह के फीडबैक लूप्स होते हैं, जो आपको उस समय सजग करते हैं, जब फिर से खाने का समय होता है। ये उस सब पर भी नज़र रखते हैं, जो आपके आस-पास और भीतर चलता रहता है। शरीर में हार्मोन और रसायन के चलते ललक पैदा हो सकती है। अचानक भूख लगने लगती है, जबकि आपको पक्का नहीं होता है कि क्या हुआ था।

हमारी आदतों का यह सबसे अधिक चकित करने वाला नज़रिया है : किसी आदत के संकेत के लिए सजग होने की ज़रूरत नहीं होती है। आप कोई अवसर समझ लेते हैं और बिना सजगता से देखे इसके लिए काम करने लगते हैं। इससे उपयोगी आदतें बनती हैं।

इसी कारण ये ख़तरनाक भी हो जाती हैं। जैसे ही आदतें बनती हैं, आप स्वचालित और अचेतन दिमाग़ के निर्देशन में काम करने लगते हैं। आपकी इस बात का अहसास होने से पहले ही कि क्या हो रहा है? आप पुराने पैटर्न में ढल जाते हैं। जब तक आपको कोई बताता नहीं, तब तक आपको पता ही नहीं चलता कि जब भी आप हँसते हैं, आप अपना हाथ मुँह पर रख लेते हैं, कोई प्रश्न पूछने से पहले आप क्षमा माँगते हैं या फिर आपकी आदत दूसरों के वाक्यों को पूरा करने की बन गई है। आप जितना अधिक इन पैटर्न का दोहराव करते हैं, उतना ही आपको समझ में नहीं आ पाता कि आप क्या कर रहे हैं और क्यों कर रहे हैं।

एक बार मैंने सुना कि एक रिटेल क्लर्क इस बात के लिए निर्देशित था कि जब ग्राहक कार्ड का बेलैंस पूरा कर ले, तो उसका खाली गिफ़्ट कार्ड काट दिया जाए। एक दिन क्लर्क ने लाइन में उन कुछ ग्राहकों को शेष बची नक़दी दी, जिन्होंने गिफ़्ट कार्ड से ख़रीदारी की थी। जब अगला व्यक्ति आया, तो क्लर्क ने ग्राहक का वास्तविक क्रेडिट कार्ड स्वाइप किया, एक कैंची उठाई और पूरा कार्ड ऑटोपायलट मोड में काट दिया। ग्राहक चौंका, उसके पहले कार्ड कट चुका था और क्लर्क को समझ में आया कि क्या हो गया है।

मैंने अपनी रिसर्च में एक महिला को देखा, जो कभी प्री स्कूल टीचर रह चुकी थी और बाद में वह कॉर्पोरेट की नौकरी में आ गईं। उसकी पुरानी आदत छूटी नहीं, वह वयस्कों के साथ काम करने लगी थी, लेकिन फिर भी साथ काम करने वाले बाथरूम जाते तो उनसे पूछ लेती थी कि क्या *आपने हाथ धोए?* मुझे एक आदमी की कहानी पता चली। उसके कई वर्ष लाइफगार्ड के रूप में निकले थे और जब भी वह किसी बच्चे को दौड़ता हुआ देखता था, "वह चिल्लाता, पैदल चलो!"

कुछ समय में जो संकेत आपको आदतों को बढ़ाते हैं, वे इतने सहज हो जाते हैं कि दिखते ही नहीं हैं : किचन के काउंटर पर ट्रीट, पलंग के क़रीब रिमोट कंट्रोल, जेब में फ़ोन। इन संकेतों के प्रति हमारे प्रतिसाद इतनी गहराई से रच जाते हैं कि ऐसा लगने लगता है कि भीतर से कोई काम करा रहा है। इस कारण हमें व्यवहार में बदलाव की प्रक्रिया सजगता से शुरू करनी चाहिए।

प्रभावी तरीक़े से नई आदतें बनाने से पहले हमें वर्तमान आदतों का प्रबंधन सीखना चाहिए। यह सुनने की बजाय करना ज़्यादा चुनौतीपूर्ण हो सकता है, क्योंकि एक बार आदत ने जीवन में जड़ बना ली, तो यह ज़्यादातर मामलों में अचेतन और स्वचालित हो जाती है। यदि कोई आदत बिना दिमाग़ लगाए हो रही है, तो आप उसे सुधारने की उम्मीद नहीं कर सकते। मनोवैज्ञानिक कार्ल युंग ने कहा था, "जब तक आप अचेतन को चेतन नहीं बनाते हैं, तब तक यह जीवन को निर्देशित करेगा और आप उसे भाग्य कहने लगेंगे।"

आदतों का स्कोर कार्ड

जापानी रेलवे सिस्टम को दुनिया के सर्वश्रेष्ठ सिस्टमों में शुमार किया जाता है। यदि आप टोक्यो में कहीं ट्रेन से जा रहे हैं, तो आप कंडक्टरों में एक विशेष आदत देखेंगे।

जैसे हर ऑपरेटर ट्रेन चलाता है, वे एक रीति के तहत आगे बढ़ते हैं। इसमें विभिन्न चीज़ों को देखकर कमांड बोले जाते हैं। जब ट्रेन सिग्नल के पास पहुँचती है, तो ऑपरेटर उसके बारे में बताता है और कहता है, 'सिग्नल हरा है।' जब भी ट्रेन स्टेशन से बाहर निकलती है या फिर स्टेशन पर आती है, तो वह ऑपरेटर स्पीडो मीटर की ओर देखकर एकदम सटीक स्पीड बताता है। जब जाने का समय होता है, तो ऑपरेटर टाइम-टेबल की ओर देखकर टाइम बता देता है। प्लेटफॉर्म पर सभी कर्मचारी इसी प्रकार से व्यवहार करते हैं। प्रत्येक ट्रेन के छूटने से पहले स्टाफ के लोग प्लेटफॉर्म के किनारों को देखकर कहते हैं, 'सब कुछ

ठीक है!' हर बारीक सूचना की पहचान की जाती है, उसकी तरफ़ इशारा किया जाता है और उसका नाम ज़ोर से बोला जाता है।[8]

इस प्रक्रिया को *पॉइंटिंग एंड कॉलिंग* कहते हैं, यह सुरक्षा तंत्र है, जो ग़लतियाँ कम करता है। यह मूर्खतापूर्ण लगता है, लेकिन यह बहुत अच्छे तरह से काम करता है। पॉइंटिंग एंड कॉलिंग से ग़लतियाँ 85 फ़ीसदी और दुर्घटनाएँ 30 फ़ीसदी कम हो चुकी हैं। न्यू-यॉर्क सिटी के एमटीए सबवे सिस्टम ने एक इसका संशोधित स्वरूप अपनाया है। यह 'पॉइंट-ओनली' है और "इसके क्रियान्वयन के दो वर्ष में ग़लतियों से होने वाली सबवे की दुर्घटनाएँ 57 फ़ीसदी कम हो चुकी हैं।"

पॉइंटिंग एंड कॉलिंग बहुत प्रभावशाली है, क्योंकि यह सजग होने का स्तर अचेतन आदत से ज़्यादा चेतना के स्तर तक बढ़ा देता है, क्योंकि ट्रेन ऑपरेटर अपनी आँखों, हाथों, मुँह और कानों का उपयोग करता है। कुछ भी ग़लत होने से पहले वह समस्या को बता देता है।

मेरी पत्नी भी ऐसा ही करती है। जब भी हम किसी ट्रिप के लिए बाहर जा रहे होते हैं, वह ज़रूरत की चीज़ों को बोलने लगती है। जैसे "मैंने अपनी चाबियाँ रख ली हैं, मैंने अपना वॉलेट रख लिया है, मैंने चश्मा रख लिया है, मैंने पति को भी रख लिया है।"

व्यवहार जितना अपने आप होने लगेगा, हम उसके बारे में सोचना कम करने लगेंगे। और फिर जब हम कोई चीज़ हज़ारों बार कर देते हैं, तो हम उसकी उपेक्षा करने लगते हैं। यह मानकर हम चलते हैं कि अगली बार भी वैसा ही होगा, जैसा पिछली बार हुआ था। जो हमने हमेशा किया है, हम उसके इतने अभ्यस्त हो जाते हैं कि हम स्वयं से सवाल करना भी बंद कर देते हैं कि यह सही है भी या नहीं। कामकाज में कई असफलताएँ आत्म सजगता के अभाव में होती हैं।

आदतों को बदलने में हमारी सबसे बड़ी चुनौती उस बारे में सजगता क़ायम रखना है, जो हम वास्तव में कर रहे हैं। इससे हमें यह समझने में मदद मिलती है कि क्यों बुरी आदतों का परिणाम हमें धीरे-धीरे भुगतना पड़ता है। हमारे निजी जीवन में भी हमें 'पॉइंट एंड कॉल' का सिस्टम अपनाना चाहिए। यह आदतों के

---

[8] जब मैं जापान गया, तो मैंने देखा कि इसी रणनीति ने एक महिला की जान बचा ली। उसका छोटा बच्चा जापान की 200 मील प्रति घंटे की स्पीड वाली ख्यात बुलेट ट्रेन 'शिनकान्सन' में चढ़ गया, जबकि दरवाज़े बंद हो रहे थे। वह प्लेटफॉर्म पर ही रह गई थी। बच्चे को पकड़ने के लिए उसने हाथ डाला, तो उसकी भुजा दरवाज़े में फँस गई। उसकी भुजा फँसी हुई थी, लेकिन ट्रेन चलने ही वाली थी। चलने के पहले कर्मचारी ने सुरक्षा जाँच पॉइंटिंग एंड कॉलिंग से की, तो पाँच सेकंड में ही उसे पता चल गया कि महिला का हाथ फँसा है और उसने ट्रेन को चलने से पहले ही रोक दिया। दरवाज़ा खुल गया और महिला आँसुओं में भीगी थी। वह अपने बच्चे की ओर दौड़ पड़ी। एक मिनट बाद ट्रेन सुरक्षित रवाना हो गई।

स्कोर कार्ड का उद्गम है। अपने व्यवहार के बारे में सजग होने के लिए यह सरल अभ्यास है। इसे स्वयं बनाने के लिए अपनी दैनिक आदतों की एक सूची बनाएँ।

यह उस सूची का उदाहरण है, जहाँ से आप शुरू कर सकते हैं :

- उठना
- अलार्म बंद करना
- फ़ोन देखना
- बाथरूम जाना
- ख़ुद का वज़न लेना
- नहाना
- दाँत साफ़ करना
- दाँतों को फ्लॉस करना
- डियोडरेंट डालना
- टॉवेल सूखने डालना
- ड्रेस पहनना
- एक कप चाय बनाना

इत्यादि।

एक बार पूरी सूची बन जाए, तो हर व्यवहार को देखिए और ख़ुद से पूछिए, क्या यह अच्छी आदत है? यह ख़राब आदत है? या न्यूट्रल आदत है?' यदि यह अच्छी आदत है तो उसके पास में '+' लिखिए, यदि वह ख़राब आदत है तो '–' लिखिए। यदि न्यूट्रल आदत है तो '=' लिखिए।

उदाहरण के लिए जो सूची ऊपर दी गई है, वह इस तरह से दिख सकती है।

- उठना =
- अलार्म बंद करना =
- फ़ोन देखना –
- बाथरूम जाना =
- वज़न लेना +
- स्नान करना +
- दाँत साफ़ करना +
- दाँतों को फ्लॉस करना +
- डियोडरेंट लगाना +
- टॉवेल सूखने डालना =
- ड्रेस पहनना =
- एक कप चाय बनाना +

किसी ख़ास आदत को आप जो भी अंक देंगे, वह आपकी स्थिति और लक्ष्यों पर निर्भर करेगा। कोई व्यक्ति जो वज़न कम करना चाहता है, वह हर सुबह पीनट बटर के साथ बैगल खाता है, जो एक ख़राब आदत है, लेकिन जो व्यक्ति अपने वज़न में इज़ाफ़ा चाहता है और मांसपेशियाँ बढ़ाना चाहता है, उसके लिए यह व्यवहार अच्छा हो सकता है। यह सब निर्भर करता है कि आप किस दिशा की ओर काम कर रहे हैं।[9]

---

[9] इच्छुक पाठक अपनी खुद का आदतों का स्कोरकार्ड बनाने के लिए टेम्प्लैट atomichabits.com/scorecard से ले सकते हैं।

आदतों की स्कोरिंग अन्य कारण से भी बहुत जटिल होती है। दोनों 'अच्छी' और 'बुरी' आदतों के लेबल मामूली रूप से त्रुटिपूर्ण रहते हैं। कोई आदत अच्छी और बुरी नहीं होती। आदतें बस प्रभावी होती हैं। वे समस्याएँ हल करने के लिए प्रभावी रहती हैं। हर आदत किसी न किसी रूप में आपकी सेवा करती है, भले ही वे बुरी आदतें हों, इसीलिए तो आप उन्हें दोहराते हैं। इस अभ्यास के लिए आदतों को श्रेणीबद्ध किया जाए, ताकि वे किसी भी प्रकार से लंबी अवधि में आपको फ़ायदा पहुँचाएँ। आमतौर पर कहते हैं कि अच्छी आदतों का परिणाम सकारात्मक रहता है। ख़राब आदतों का परिणाम ख़राब होता है। हो सकता है कि सिगरेट पीने से अभी आपका तनाव कम हो (इस तरह से ये आपकी सेवा कर रही है), लेकिन यह लंबी अवधि में सेहतमंद व्यवहार नहीं रह पाएगा।

यदि आपको अब भी यह तय करने में परेशानी हो रही है कि किसी ख़ास आदत की रेटिंग कैसे की जाए, तो एक प्रश्न मैं यहाँ प्रयोग में लाता हूँ : "क्या यह व्यवहार मुझे वह बनने में मदद करेगा, जो मैं बनना चाहता हूँ?" "क्या यह आदत मेरी इच्छित पहचान के पक्ष में या ख़िलाफ़ वोट देती है।" आदतें, जो आपकी इच्छित पहचान को प्राप्त करने के लिए बल देती हैं, आमतौर पर वे अच्छी होती हैं। आपकी इच्छित पहचान के ख़िलाफ़ जा रही आदतें ख़राब मानी जाती हैं।

जैसे ही आप आदत का स्कोरकार्ड बनाते हैं, तब पहले कुछ बदलने की आवश्यकता नहीं रहती। लक्ष्य सिर्फ़ यह देखना होता है कि वास्तव में चल क्या रहा है। अपने विचारों और कार्यों को देखें और इसमें किसी निष्कर्ष पर नहीं पहुँचें या फिर भीतरी आलोचना नहीं करें। ग़लतियों के लिए ख़ुद को भला-बुरा कहना बंद कर दें। न ही सफलता के लिए ख़ुद को श्रेय देने का प्रयास करें।

यदि आप हर सुबह चॉकलेट खा रहे हैं, तो इसे स्वीकार कीजिए और ऐसे देखिए जैसे आप किसी अन्य को देख रहे हैं। *यह कितना रोचक होगा कि वे इस तरह की चीज़ कर सकते हैं।* यदि आप अधिक खा रहे हैं, तो सिर्फ़ यह देखिए कि आप अपनी ज़रूरत से ज़्यादा कैलोरी खा रहे हैं। यदि आप ऑनलाइन समय नष्ट कर रहे हैं, तो यह देखिए कि आप जीवन को उस तरह से ख़र्च कर रहे हैं, जिस तरह से आप कभी नहीं चाहते थे।

ख़राब आदतों को बदलने का पहला क़दम यह है कि उनसे सावधान रहें। यदि आप समझते हैं कि आपकी अतिरिक्त सहायता की ज़रूरत है, तो आप जीवन में पॉइंटिंग एंड कॉलिंग की तकनीक अपना सकते हैं। जो काम कर रहे हैं, उसे तेज़ी से बोलिए कि आप उसे करना चाहते हैं, और क्या परिणाम होगा, यह भी बोलिए। यदि आप जंक फूड की आदत को ख़त्म करना चाहते हैं, लेकिन आपको आभास होता है कि आप कुकी उठाकर खा रहे हैं तो ज़ोर से बोलिए, "मैं इस कुकी को

खा रहा हूँ, लेकिन मुझे इसकी ज़रूरत नहीं है। इसे खाने से मेरा वज़न बढ़ेगा और सेहत प्रभावित होगी।"

अपनी ख़राब आदतें ज़ोर से बोलने पर वास्तविक परिणाम ज़्यादा साफ़ दिखेंगे। बिना दिमाग़ लगाए पुरानी दिनचर्या में ढलने की बजाय इससे आपके काम में वज़न भी आता है। यह नज़रिया तब भी उपयोगी होता है, जब आप किए जाने वाले कामों की सूची में से किसी एक काम को याद करने की कोशिश कर रहे होते हैं। बस तेज़ी से बोलना है, "कल मुझे दोपहर के खाने के बाद डाकघर जाना है।" इससे इस बात की संभावनाएँ बढ़ जाएँगी कि आप ऐसा करेंगे। आप ख़ुद को ही अपने काम की ज़रूरत के बारे में बता रहे हैं। यही असली अंतर लाएगा।

व्यवहार बदलने की प्रक्रिया हमेशा सजगता से शुरू होती है। पॉइंटिंग एंड कॉलिंग और हैबिट्स स्कोर कार्ड जैसी रणनीतियाँ इस बात पर केंद्रित होती हैं कि आप अपनी आदतों की पहचान करें और उन्हें शुरू करने वाले संकेतों से स्वीकार करें। इससे यह संभव हो पाता है कि आप उस तरह प्रतिसाद करें, जो आपको लाभ पहुँचाए।

अध्याय का सार

- पर्याप्त अभ्यास से आपका मस्तिष्क उन संकेतों को ग्रहण कर लेगा, जो बिना सजगता से सोचे निश्चित परिणामों का पूर्वानुमान देते हैं।
- एक बार जब हमारी आदत स्वचालित हो जाती है, तो हम उस पर ध्यान नहीं देते कि हम क्या कर रहे हैं?
- सजगता के साथ ही व्यवहार बदलने की प्रक्रिया शुरू होती है। बदलने से पहले आपकी अपनी आदतों के प्रति सजग रहना होगा।
- पॉइंटिंग एंड कॉलिंग आपकी सजगता के स्तर को अचेतन आदत से ज़्यादा चेतना के स्तर तक ले जाती है। बस, आपको अपने काम को बोलते जाना है।
- हैबिट्स स्कोर कार्ड एक सरल तरीक़ा है, जिससे आप अपने व्यवहार के प्रति अधिक सजग हो सकते हैं।

5

नई आदत शुरू करने का श्रेष्ठतम तरीक़ा

बेहतर व्यायाम की आदत को बनाने के लिए 2001 में अनुसंधान करने वालों ने ग्रेट ब्रिटेन में 248 लोगों के वास्ते दो हफ़्ते का कार्यक्रम बनाया। अध्ययन में शामिल लोगों को तीन समूहों में बाँट दिया गया।

पहला समूह नियंत्रित था। उनसे सिर्फ़ यह कहा गया कि वे यह देखें कि वे कितनी बार व्यायाम करते हैं।

दूसरा, 'प्रेरक' समूह था। उनसे कहा गया कि उन्हें केवल वर्कआउट्स को ही नहीं देखना है, बल्कि व्यायाम के लाभों के बारे में भी पढ़ना है। अनुसंधानकर्ताओं ने इन्हें यह भी समझाया कि किस तरह से व्यायाम से दिल की बीमारी (कोरोनरी हार्ट रोग) के जोखिम को कम कर सकते हैं और दिल की सेहत को सुधार सकते हैं।

अंतिम, तीसरे समूह के लिए वही प्रस्तुति रही, जो दूसरे समूह के लिए थी, ताकि यह सुनश्चित हो सके कि प्रेरणा का स्तर उतना ही बना रहे, हालाँकि उन्हें कहा गया कि वे एक प्लान के तहत बताएँ कि कब और कहाँ अगले हफ़्ते एक्सरसाइज़ की जाए। ख़ासतौर पर तीसरे समूह के हर सदस्य ने इसके आगे का वाक्य पूरा कर दिया। "अगले हफ़्ते मैं कम से कम 20 मिनट का कठोर व्यायाम करूँगा (दिन), (इस समय) और (स्थान)।"

पहले और दूसरे समूह में क़रीब 35 से 38 प्रतिशत लोगों ने हफ़्ते में एक दिन व्यायाम किया। (दिलचस्प बात यह रही कि प्रेरक प्रस्तुति से दूसरे समूह के व्यवहार में कोई अर्थपूर्ण बदलाव नहीं देखने को मिला), लेकिन 91 प्रतिशत लोग जो तीसरे समूह के थे, उन्होंने हफ़्ते में एक दिन सामान्य से दोगुना व्यायाम किया।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 73 8/18/2020 2:13:47 PM

उन्होंने जो वाक्य लिखा, उसको अनुसंधानकर्ता *क्रियान्वयन की मंशा* कहते हैं, जो एक प्रकार से यह बता देता है कि कब क्या करना है और कहाँ करना है? इस प्रकार से आप किसी विशेष आदत को *अमल में लाने की इच्छा* रखते हैं।

संकेत, जो किसी आदत की शुरुआत करते हैं, वे व्यापक स्वरूपों में आते हैं। जैसे जेब में फ़ोन बजने का अहसास, चॉकलेट चिप कुकीज़ की ख़ुशबू, एम्बुलेंस के सायरनों की ध्वनि, लेकिन इनमें दो सबसे ज़्यादा सामान्य संकेत होते हैं - *समय और स्थान।* क्रियान्वयन की मंशा इन दोनों संकेतों का इस्तेमाल करती है।

व्यापक रूप से कहा जाए, तो क्रियान्वयन की मंशा को
रचने का फॉर्मेट होता है :
'जब एक्स स्थिति आती है, तो मैं वाय रिस्पॉन्स दूँगा।'

सैकड़ों अध्ययन बताते हैं कि क्रियान्वयन की मंशाएँ लक्ष्यों पर टिके रहने के लिए प्रभावी होती हैं, चाहें इस बात का सटीक समय और तिथि लिख कर रखनी हो कि आपको किस दिन फ्लू का टीका लगवाना है या आँतों की जाँच के लिए कोलोनस्कोपी के अपॉइंटमेंट के समय को दर्ज करना है। इससे इस बात के अवसर बढ़ जाते हैं कि लोग रीसाइकलिंग करने, पढ़ने, जल्द सोने या सिगरेट पीना छोड़ने की आदतों से जुड़े रहेंगे।

शोध करने वालों ने यहाँ तक पाया है कि जब भी लोगों से क्रियान्वयन की मंशाओं से संबद्ध प्रश्नों को पूछा जाता है, तो मतदान का प्रतिशत बढ़ जाता है। ऐसे प्रश्न पूछे जाते हैं : आप किस मार्ग से मतदान केंद्र तक जाएँगे? आप किस समय जाने का प्रोग्राम बना रहे हैं? किस बस से वहाँ जाने वाले हैं?' सरकार के अन्य सफल प्रोग्रामों ने लोगों को सही समय पर टैक्स भरने की स्पष्ट प्लानिंग करने को प्रेरित किया है या लोगों को मार्गदर्शन प्रदान किया है कि कब और कहाँ विलंब से ट्रैफ़िक बिल्स भरे जा सकेंगे।

पंच लाइन साफ़ है : जो लोग विशेष रूप से यह योजना बना लेते हैं कि कब और कहाँ वे नई आदत के अनुसार काम करेंगे, तो उनके इसका पालन करने की अधिक संभावना रहती है। इन मूल बातों का पता लगाए बिना अनेक लोग अपनी आदतें बदलने की कोशिश करते हैं। हम ख़ुद से ही कहते हैं, "मैं सेहतमंद भोजन करूँगा" या "मैं ज़्यादा लिखूँगा," लेकिन हम यह नहीं कहते कि कब और कहाँ पर ये आदतें साकार होंगी। हम इसे अवसर और उम्मीद के हवाले कर देते हैं कि हमें 'यह करने की याद रहेगी' या फिर उचित समय आने पर आप प्रेरित अनुभव करेंगे। क्रियान्वयन की मंशा अस्पष्ट धारणाओं जैसे 'मैं अधिक व्यायाम करना चाहता हूँ या 'मैं ज़्यादा काम करना चाहता हूँ' अथवा 'वोट देना चाहिए' को ख़त्म करती है और उन्हें ठोस कार्य योजना में बदल देती है।

कई लोग सोचते हैं कि उनमें प्रेरणा की कमी है, जबकि उनमें वास्तव में स्पष्टता की कमी होती है। यह हमेशा स्पष्ट नहीं होता कि कब और कहाँ कार्रवाई की जानी चाहिए। कुछ लोग उचित समय की प्रतीक्षा में पूरा जीवन निकाल देते हैं ताकि वे कुछ सुधार कर सकें।

एक बार जब क्रियान्वयन की मंशा तय हो जाती है, तो फिर प्रेरित होने के लिए प्रतीक्षा नहीं करनी पड़ती। उदाहरण के लिए, *क्या मैं आज एक चैप्टर लिखूँ या नहीं? क्या मैं आज सुबह या फिर दोपहर के खाने के बाद ध्यान करूँ?* जब कार्रवाई का क्षण आता है, तो फ़ैसला लेने की ज़रूरत नहीं पड़ती है। आप आसानी से पूर्व निर्धारित योजना का अनुसरण करते जाते हैं।

अपनी आदतों में इस रणनीति को लागू करने के लिए
इस वाक्य में रिक्त स्थानों को भरें।
मैं (व्यवहार) को तय (समय) पर नियत (स्थान) पर करूँगा।

- ध्यान : मैं सुबह 7 बजे, एक मिनट के लिए रसोई में ध्यान करूँगा/करूँगी।
- पढ़ाई : मैं संध्या को 6 बजे, 20 मिनट तक अपने शयनकक्ष में स्पेनिश पढ़ूँगा/पढ़ूँगी।
- व्यायाम : मैं संध्या 5 बजे एक घंटे तक स्थानीय जिम में व्यायाम करूँगा/करूँगी।
- विवाह : मैं सुबह 8 बजे अपनी जीवनसंगिनी/साथी के लिए रसोई में चाय बनाऊँगा/बनाऊँगी।

यदि आप इस बात को लेकर निश्चित नहीं हैं कि आदत को कब से शुरू करें, तो किसी हफ़्ते, माह या फिर वर्ष के पहले दिन ऐसा करने की कोशिश करें। इस बात की संभावना ज़्यादा रहती है कि लोग उस समय क़दम उठाएँ, क्योंकि उस समय आशा सामान्यतः ज़्यादा होती है। यदि हमें आशा है, तो हमारे पास काम करने का कारण होता है। नई शुरुआत हमेशा प्रेरित करती है।

क्रियान्वयन की मंशाओं का एक अन्य लाभ भी होता है। आप क्या चाहते हैं और कैसे उसे हासिल करेंगे, इसके बारे में स्पष्ट होने से आपको उन चीज़ों को ना कहने में मदद मिलती है, जो आपकी प्रगति को पटरी से उतार देती है, आपका ध्यान भंग करती है और आपको मार्ग से भटका देती है। कई बार हम छोटे से निवेदन को भी हाँ कह देते हैं, क्योंकि हमें स्पष्ट नहीं होता है कि हमें करना क्या है? जब आपके सपने धुँधले रहते हैं, तो पूरे दिन छोटे-छोटे बहानों को तर्कसंगत मानना आसान हो जाता है और हम कभी भी सफलता के लिए ज़रूरी चीज़ों की ओर स्पष्ट नहीं हो पाते हैं।

आपकी आदतों को कुछ समय और गुंजाइश दें, ताकि वे बनी रह सकें। लक्ष्य का अर्थ समय और स्थान को स्पष्ट करना है। आदत को बार-बार दोहराने से उस स्थिति में भी आपके भीतर सही समय पर सही क़दम उठाने की तीव्र इच्छा पैदा होती है, जब आप कह भी नहीं सकते कि ऐसा क्यों है। लेखक जैसन ज़्वाइग का कथन है, "स्पष्ट रूप से जब तक आपके पास विचार की सजगता नहीं होगी, आप वर्कआउट नहीं कर सकते, लेकिन जैसे एक कुत्ता लालायित होने पर लार टपकाने लगता है, ठीक वैसे ही आपकी भी सामान्य तौर पर वर्कआउट के वक़्त बेचैनी हो सकती है।"

अपने जीवन एवं काम में क्रियान्वयन की मंशा को प्रयोग में लाने के कई तरीक़े हैं। स्टैनफोर्ड में प्रोफ़ेसर रहे बीजे फॉग से मैंने एक तरीक़ा सीखा, जिसे मैं *आदतों को क्रमबद्ध* करना कहता हूँ और यह मेरा पसंदीदा उपाय है।

आदतों को क्रमबद्ध करना : अपनी आदतों को पूरी तरह से बदलने का आसान उपाय

फ्रांसीसी दार्शनिक डेनी दिदरो पूरे जीवन ग़रीबी में रहे, लेकिन 1765 में एक दिन सब बदल चुका था।

दिदरो की बेटी की शादी होने जा रही थी और वह उस शादी का ख़र्च भी वहन नहीं कर सकते थे। धन की कमी के बाद भी दिदरो को उस समय के विश्वकोश *एनसाइक्लोपीदी* के लेखक और सह-संस्थापक के रूप में उनकी भूमिका के लिए जाना जाता था। जब रूस की महारानी कैथरीन द ग्रेट ने दिदरो की वित्तीय परेशानियों के बारे में जाना, तो उन्हें दुख हुआ। वह पुस्तक प्रेमी थीं और उनको विश्वकोश बेहद पसंद आया। उन्होंने दिदरो की निजी लाइब्रेरी को एक हज़ार पाउंड में ख़रीदने की पेशकश की, जो आज के हिसाब से 150,000 डॉलर से भी ज़्यादा हैं।[10] अचानक दिदरो के पास बहुत धन एकत्र हो गया, उन्होंने न केवल बेटी की शादी में ख़र्च किया, बल्कि खुद के लिए भी एक लाल पोशाक ख़रीदी।

दिदरो का परिधान बहुत सुंदर था। इतना सुंदर था कि उनके आस-पास की अन्य चीज़ें उस परिधान की तुलना में क़मतर लग रही थीं। उन्होंने लिखा कि "उनके वस्त्र और उनके पास जो अन्य चीज़ें थीं, उनमें कोई तालमेल नहीं था, न ही सुंदरता थी।"

---

[10] लाइब्रेरी के लिए दिदरो को पैसे देने के साथ ही कैथरीन द ग्रेट ने उनसे यह कहा कि वे पुस्तकों को अपने पास रखें। जब ज़रूरत होगी, तब वे पुस्तकें ले लेंगी। दिदरो लाइब्रेरियन के रूप में भूमिका निभाएँ एवं इसके लिए उन्होंने वार्षिक वेतन देने की पेशकश भी की।

दिदरो में जल्द तीव्र इच्छा पैदा हुई कि उनके पास जो चीज़ें हैं, उन्हें भी अपग्रेड किया जाए। उन्होंने अपने कालीन को दमिश्क़ से लाए गए कालीन से बदल दिया। उन्होंने महँगी मूर्तियों से अपने घर को सजाया। उन्होंने चूल्हे के ऊपर रखने के लिए काँच ख़रीदा और एक बेहतर किचन टेबल ख़रीदी। उन्होंने अपनी पुरानी बेंत की कुर्सी को हटा कर चमड़े की कुर्सी ख़रीद ली। जिस तरह से डोमिनोस एक के बाद एक गिरते हैं, उसी तरह से उन्होंने एक के बाद एक चीज़ें ख़रीदीं।

दिदरो का व्यवहार असामान्य नहीं था। वास्तव में एक चीज़ के बाद दूसरी चीज़ ख़रीदने की प्रवृति को दिदरो इफेक्ट कहते हैं। दिदरो इफेक्ट के अनुसार नई-नई चीज़ों को ख़रीदने से अक्सर ख़पत की सर्पिली रेखा बन जाती है। इससे व्यक्ति और ख़रीदारी करने लगता है।

इस पैटर्न को कहीं भी देखा जा सकता है। आप वस्त्र ख़रीदते हैं, तो नए जूते लेते हैं और उसी को मैच करती हुई ईयर रिंग्स भी ले लेते हैं। आप सोफ़ा लेते हैं, तो आप लिविंग रूम की पूरी सजावट पर सवाल उठाने लगते हैं। आप अपने बच्चे के लिए खिलौना लेते हैं और उसकी एक्सेसरीज़ को भी ख़रीदने लग जाते हैं। यह ख़रीद की श्रंखला है।

अनेक मानव व्यवहार इसी चक्र का अनुसरण करते हैं। जो आपने हाल ही पूरा किया है, उसी के आधार पर आप अक्सर तय करते हैं कि आगे क्या करना है। बाथरूम जाने के साथ हाथों को धोना और उन्हें सुखाने का ध्यान आता है, जो आपको याद दिलाता है कि ख़राब और गंदे टॉवेल को धोना है, तो आप डिटरजेंट को भी ख़रीदारी की सूची में डाल लेते हैं और इस तरह से कई चीज़ें जुटती जाती हैं। कोई भी व्यवहार एकाकी नहीं रहता है। हर कार्य में अगले व्यवहार का एक संकेत रहता है।

यह महत्त्वपूर्ण क्यों है?

जब नई आदतों को बनाने की बात आती है, तो आप अपने फ़ायदे के लिए व्यवहार की कड़ियों को जोड़कर देख सकते हैं। नई आदतों को बनाने का सबसे अच्छा उपाय है कि आप एक वर्तमान आदत को पहचान लीजिए, जिसे आप प्रतिदिन करते हैं और फिर नए व्यवहार को सबसे ऊपर ले जाएँ। इसे ही *आदतों को क्रमबद्ध करना* कहते हैं।

आदतों को क्रमबद्ध करना क्रियान्वयन की मंशा का विशेष स्वरूप है। नई आदत को किसी विशेष समय और स्थान से जोड़ने की बजाय आप नई आदत को वर्तमान आदत से जोड़ देते हैं। यह पद्धति किसी भी आदत के स्पष्ट संकेत के लिए

उपयोग में लाई जा सकती है। इस पद्धति का सृजन बीजे फॉग ने अपने टाइनी हैबिट प्रोग्राम के तहत किया था।[11]

आदतों को क्रमबद्ध करने का फॉर्मूला :
'इसके (वर्तमान आदत) पश्चात, मैं (नई आदत) का पालन करूँगा।'

उदाहरण के लिए :

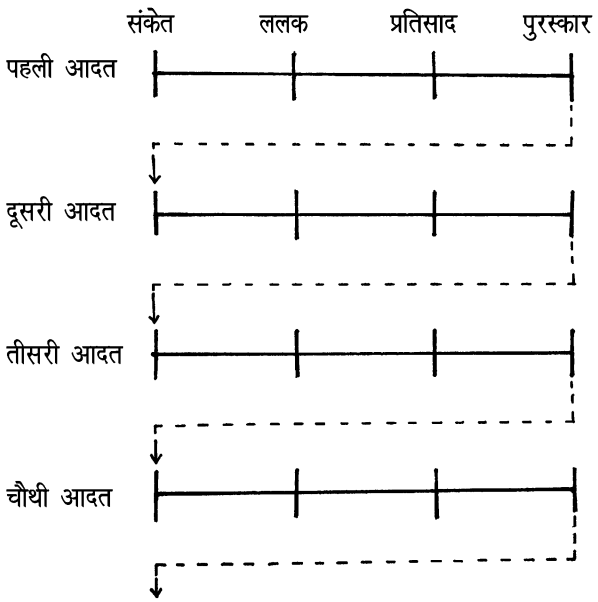
- ध्यानः हर सुबह अपने कप में कॉफी डालने के बाद मैं एक मिनट ध्यान लगाऊँगा।
- व्यायाम : जैसे ही मैं काम से आने के बाद अपने जूते उतारूँगा, वर्कआउट के कपड़े पहनकर व्यायाम करूँगा।
- कृतज्ञता : जब रात में मैं भोजन के लिए बैठूँगा, तो मैं एक बात कहूँगा कि आज का दिन जैसा निकला, उसके लिए मैं आभार व्यक्त करता हूँ।
- विवाहः जब मैं रात में बिस्तर पर जाऊँगा, तब अपनी जीवनसंगिनी को चुंबन दूँगा।
- सुरक्षा : जब मैं दौड़ने के जूते पहनूँगा, तो मैं अपने मित्र या परिवार के सदस्यों को मैसेज भेजूँगा कि मैं दौड़ लगाने जा रहा हूँ और उसमें कितनी देर लगेगी।

अपने इच्छित व्यवहार को हर दिन किए जाने वाले कार्य के साथ जोड़ना ही इसकी कुंजी है। एक बार जब आप इसके बुनियादी ढाँचे में महारत हासिल कर लेते हैं, तो आप कई छोटी-छोटी आदतों की श्रंखला को एक साथ क्रमबद्ध कर सकेंगे। इससे आप उस स्वाभाविक गति का फ़ायदा उठा सकेंगे, जो एक व्यवहार से आकर दूसरे की ओर बढ़ती है। यह दिदरो इफेक्ट का सकारात्मक पहलू है।

---

11 फॉग इस रणनीति को 'टाइनी हैबिट्स रेसिपी' कहते हैं, लेकिन मैं पूरी पुस्तक में इसे आदतों को क्रमबद्ध करना कह रहा हूँ।

आदतों को क्रमबद्ध करना



चित्र 7 : आदतों को क्रमबद्ध करने से किसी पुरानी आदत को बनाए रखते हुए नई आदत को सबसे ऊपर रखने की संभावना बढ़ जाती है। यह प्रक्रिया अनेक आदतों की श्रंखला को एक साथ रखने से दोहराई जा सकती है। हर आदत, अगली आदत के संकेत के तौर पर काम करती है।

सुबह की आपकी आदतों को क्रमबद्ध करना इस प्रकार लग सकता है :

1. सुबह कप में कॉफी भरने के बाद मैं 60 सेकंड तक ध्यान के लिए बैठूँगा।
2. ध्यान में 60 सेकंड बिताने के बाद मुझे दिनभर में क्या करना है, उसके बारे में लिखूँगा।
3. दिन में क्या-क्या करना है, उसे लिखने के बाद तत्काल मैं पहले काम पर आ जाऊँगा।

या आदतों को इस तरह से संध्या में क्रमबद्ध करने की कल्पना करें :

1. डिनर ख़त्म करने के बाद मैं अपनी प्लेट सीधे डिशवॉशर में रखूँगा।
2. अपनी डिश को उसमें रखने के तत्काल बाद मैं काउंटर साफ़ कर दूँगा।

3. काउंटर साफ़ करने के बाद मैं सुबह के लिए कॉफी का कप तैयार करके रख दूँगा।

अपने रोज़मर्रा के कामों में आप नए व्यवहार को भी शामिल कर सकते हैं। उदाहरण के लिए आपका सुबह का रूटीन कुछ ऐसा है : उठना > बिस्तर ठीक करना > नहाना। मान लीजिए आप हर रात ज़्यादा पढ़ने की आदत को विकसित करना चाहते हैं। इसके लिए आपको आदतों के क्रम को बढ़ाना होगा, जो इस तरह का हो सकता है : उठना > बिस्तर ठीक करना > *अपने तकिए के नीचे एक पुस्तक रख देना* > और नहाने जाना। जब आप रात को बिस्तर पर पहुँचेंगे, तो लुत्फ़ लेने के लिए पुस्तक आपकी प्रतीक्षा में होगी।

कुल मिलाकर, आदतों को क्रमबद्ध करना आपको कुछ सरल नियम बनाने की गुंजाइश भी देता है, जिनसे आप भविष्य के व्यवहार के प्रति तैयार हो सकें। इसका मतलब यह है कि अगला कार्य कौनसा होगा, इसकी कार्ययोजना पहले से आपके पास होगी। जब आप इस तरीक़े के साथ सहज हो जाते हैं, तो आप सामान्य आदतों को क्रमबद्ध करते हैं, जो उपयुक्त परिस्थिति में आपका मार्गदर्शन करती हैं :

- व्यायामः जब मैं सीढ़ियाँ देखूँगा, तो मैं एलिवेटर की बजाय उसी का प्रयोग करूँगा।
- सामाजिक कौशलः जब मैं किसी पार्टी में जाऊँगा, तो मैं उनसे मिलूँगा, जिन्हें मैं नहीं जानता।
- वित्त : जब मैं 100 डॉलर में कुछ ख़रीदना चाहूँगा, तो उसे ख़रीदने से पहले मैं 24 घंटे प्रतीक्षा करूँगा।
- सेहतमंद खानाः जब भी मैं खाना खाऊँगा, तो सबसे पहले मैं प्लेट में सब्जियाँ रखूँगा।
- न्यूनतम आवश्यकताः जब मैं नई वस्तु लूँगा तो एक को हटा दूँगा, यानी कम करूँगा। ('एक लाओ, एक बाहर करो')
- मूडः जब फ़ोन की रिंगटोन सुनाई देगी, तो मैं लंबी गहरी साँस लूँगा और उत्तर देने से पहले मुस्करा दूँगा।
- विस्मृतिः जब भी मैं किसी सार्वजनिक स्थान से जाऊँगा तो अपनी टेबल और कुर्सी ध्यान से देखूँगा कि कुछ भूल तो नहीं रहा हूँ।

इससे अंतर नहीं पड़ता है कि इस रणनीति को कैसे उपयोग में लेना है। सफल आदत क्रम बनाने का रहस्य सही संकेत को चुनने में है। व्यवहार के लिए समय और स्थान का विशेष उल्लेख करने वाली क्रियान्वयन की मंशा से अलग आदतों

के क्रम में समय और स्थान निहित रहते हैं। कब और कहाँ आप उस आदत का उपयोग अपने प्रतिदिन के रूटीन में करना चाहेंगे, इससे बड़ा फ़र्क़ पड़ेगा। यदि आप अपने सुबह के रूटीन में ध्यान शामिल करने की कोशिश में हैं, लेकिन सुबह बहुत अस्त-व्यस्त रहती है और बच्चे कमरों में दौड़ रहे होते हैं, तो ऐसे में यह स्थान और समय ग़लत होगा। इस पर विचार करें कि आप ध्यान में कब सफल होंगे। ख़ुद को यह न बताएँ कि आपको यह आदत बनानी है, जबकि आप किसी अन्य आदत के साथ जुड़ सकते हैं।

आपके संकेत में उतनी ही आवृत्ति होनी चाहिए, जितनी आपकी इच्छित आदत में है। यदि आप हर दिन की कोई आदत बनाना चाहते हैं, लेकिन आप उसे उस आदत के ऊपर के क्रम में रखते हैं, जो आप हर सोमवार को ही करते हैं। ऐसे में यह सही चयन नहीं माना जाएगा।

आदत क्रम को सही तरह से बनाने का एक उपाय वर्तमान आदतों को ऊपर नीचे करके उसकी सूची को ठीक करना है। अपना हैबिट स्कोरकार्ड अंतिम चैप्टर से शुरू करके उपयोग में ला सकते हैं। विकल्प के तौर पर आप दो कॉलम में भी सूची बना सकते हैं। पहले कॉलम में उन आदतों को लिखें, जो आप हर दिन करते ही हैं।[12]

उदाहरण के लिए :

- बिस्तर से बाहर निकलना।
- नहाना।
- दाँत साफ़ करना।
- कपड़े पहनना।
- एक कप कॉफी तैयार करना।
- नाश्ता करना।
- बच्चों को स्कूल ले जाना।
- दिन का काम शुरू करना।
- लंच करना।
- दिन का काम समाप्त करना।
- काम से आकर कपड़े बदलना।
- रात के भोजन के लिए बैठना।
- लाइट्स ऑफ़ करना।
- सो जाना।

आपकी सूची बहुत लंबी हो सकती है, लेकिन आपको एक आइडिया मिलता है। आपके साथ जो हर दिन घटित होता है, दूसरे कॉलम में वह लिखें। उदाहरण के लिए :

- सूर्य निकलता है।
- आपको कोई टैक्स्ट मैसेज मिलता है।

---

12 यदि आप और उदाहरण तथा मार्गदर्शन चाहते हैं, तो आदतों के क्रम का नमूना atomichabits.com/ habitstacking से डाउनलोड कर सकते हैं।

- जो गीत आप सुन रहे हैं, वह ख़त्म होता है।
- सूर्यास्त होता है।

इन दो सूचियों के साथ ही आप यह सोचने लगते हैं कि अपनी जीवनशैली में नई आदत को किस सबसे अच्छे स्थान पर रखा जाए।

आदतों का क्रम बनाना उस समय श्रेष्ठ नतीजे देता है, जब संकेत स्पष्ट हों और उस पर तत्काल काम किया जा सके। कई लोग ऐसे संकेत चुनते हैं, जो धुँधले रहते हैं। मैंने ख़ुद यह ग़लती की है। जब मैंने आदत में पुश-अप को शुरू करना चाहा, मेरी आदत का क्रम था "जब मैं लंच के लिए ब्रेक लूँगा, तब दस पुश-अप्स करूँगा।" पहली बार देखने पर यह ठीक लग रहा था, लेकिन जल्द ही मैं जान गया कि यह संकेत अस्पष्ट था। क्या मुझे दोपहर के भोजन से पहले पुश-अप्स करना चाहिए। दोपहर के भोजन के बाद इसे करें? मैं इसे कहाँ कर सकूँगा? कुछ दिन की अनियमितता के बाद मैंने मेरी आदतों का क्रम बदला : 'जब मैं दोपहर के खाने के लिए अपना लैपटॉप बंद करूँगा, तब अपनी डेस्क के पास ही पुश-अप्स कर लूँगा।' मेरी अस्पष्टता ख़त्म हो गई।

'अधिक पढ़ना' या 'बेहतर खाना' जैसी आदतें महत्त्व की हैं, लेकिन ये लक्ष्य किसी तरह के निर्देश नहीं देते कि कैसे और कहाँ किए जाएँ। इसमें विशिष्टता और स्पष्टता ज़रूरी है। जब मैं द्वार बंद करता हूँ। जब मैं दाँतों को ब्रश करता हूँ। जब मैं टेबल के पास बैठता हूँ। इसमें इन बातों को स्पष्ट करना अहम है। जितनी ज़्यादा सुदृढ़ता से आपकी नई आदत किसी विशेष संकेत से जुड़ी होगी, उतनी ही बेहतर संभावना यह होगी कि आप देख सकेंगे कि कब काम करने का समय आ गया है।

व्यवहार बदलने का पहला नियम है *इसे स्पष्ट बनाएँ*। क्रियान्वयन की मंशा और आदतों को क्रमबद्ध करने जैसी रणनीतियाँ आदतों के लिए स्पष्ट संकेत तैयार करने के सबसे व्यावहारिक तरीक़ों में शामिल हैं। इससे आप स्पष्ट योजना बना सकते हैं कि कब और कहाँ कार्रवाई करनी है।

अध्याय का सार

- व्यवहार बदलने का पहला नियम है *इसे स्पष्ट बनाएँ*।
- समय और स्थान दो संकेत सबसे सामान्य होते हैं।
- क्रियान्वयन की मंशा तैयार करना ऐसी रणनीति है, जिसका इस्तेमाल आप नई आदत को किसी विशेष समय और स्थान के साथ जोड़ने में कर सकते हैं।

- क्रियान्वयन की मंशा का फॉर्मूला है : मैं अपना (व्यवहार) सही (समय) और सही (स्थान) पर करूँगा।
- आदतों का क्रम बनाना ऐसी रणनीति है, जिसका इस्तेमाल आप नई आदत के लिए वर्तमान आदत के साथ उसकी जोड़ी बनाने में कर सकते हैं।
- आदतों को क्रमबद्ध करने का फॉर्मूला है : इसके (वर्तमान आदत) के बाद मुझे यह (नई आदत) करना है।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 84 8/18/2020 2:13:47 PM

6

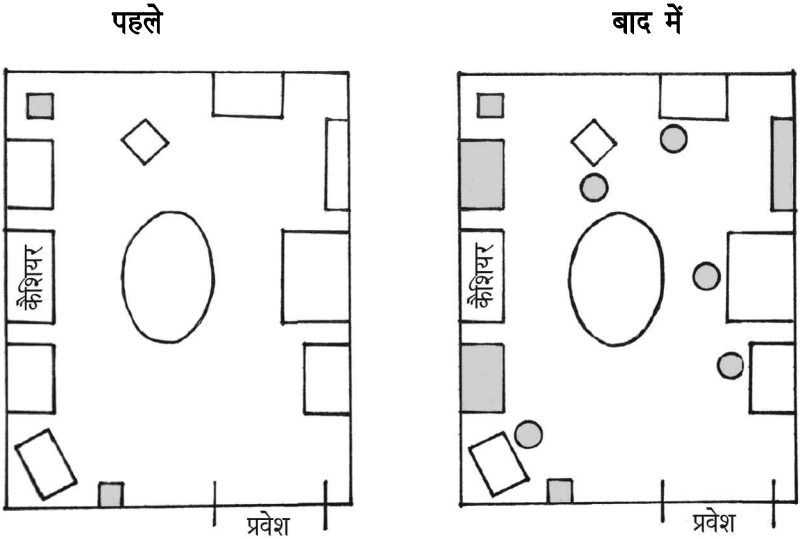
प्रेरणा का अधिक मूल्यांकन; माहौल का महत्त्व अक्सर अधिक होता है

बोस्टन के मैसाच्युसेट्स जनरल हॉस्पिटल में प्राइमरी केयर फिज़िशियन एनी थॉर्नडाइक के पास एक बहुत ही विचित्र आइडिया था। उनका मानना था कि वे हॉस्पिटल स्टॉफ और वहाँ आने वाले हज़ारों लोगों की खाने की आदतें उनकी इच्छा शक्ति या प्रेरणा में बदलाव किए बिना सुधार सकती हैं। वास्तविकता तो यह थी कि उनकी उनमें से किसी से बात करने की योजना भी नहीं थी।

एनी और उनके साथियों ने छह माह के अध्ययन का प्रोग्राम बनाया। इसके तहत हॉस्पिटल के कैफेटेरिया में रखी जाने वाली खाने-पीने की वस्तुओं का स्थान बदला जाना था। उस कमरे में ड्रिंक्स कैसे रखे जाएँगे, इससे उन्होंने इसकी शुरुआत की। शुरू से ही रेफ्रिज़रेटरों को कैश रजिस्टरों के पास रखा गया था, जिनमें केवल सोडा भरा रहता था। रिसर्च करने वालों ने इसमें पानी को भी शामिल करने का विकल्प रखा। साथ ही उन्होंने पूरे कमरे में खाने की चीज़ों के साथ बोतलबंद पानी की अनेक बास्केट रख दीं। पुराने रेफ्रिज़रेटरों में हालाँकि अभी भी सोडा प्राथमिकता से रखा था, लेकिन पानी अब *हर स्थान* पर उपलब्ध था।

अगले तीन माह में यह देखने में आया कि अस्पताल में सोडा की बिक्री में 11.4 फ़ीसदी की कमी आ गई है, जबकि पानी की बोतलों की बिक्री 25.8 फ़ीसदी बढ़ गई। उन्होंने इसी तरह की व्यवस्था खाने की चीज़ों में भी की और उन्होंने देखा कि वैसा ही परिवर्तन हुआ है। वहाँ खाने वालों से किसी ने भी एक शब्द तक नहीं बोला था।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 85 8/18/2020 2:13:47 PM



चित्र 8 : यहाँ दिए चित्र में बताया गया है कि किस तरह हॉस्पिटल का कैफेटेरिया पहले था और बाद में क्या परिवर्तन किए गए। इन्हें बाएँ और दाएँ देख सकते हैं। इनमें जहाँ गहरा रंग है, वह बताता है कि पानी की बोतलें हर स्थान पर हैं। जैसे ही वहाँ के माहौल में पानी की मात्रा बढ़ाई गई, वैसे ही व्यवहार में स्वाभाविक रूप से बदलाव आ गया और इसके लिए प्रेरणा भी नहीं देनी पड़ी।

वे स्वयं *क्या* हैं, केवल इस लिहाज़ से लोग चीज़ों का चयन नहीं करते हैं, बल्कि यह भी देखते हैं कि वे *किस स्थान* पर हैं। उसका भी चयन पर असर पड़ता है। जब मैं रसोईघर में जाता हूँ और मुझे टेबल पर कुकीज़ से भरी हुई प्लेट दिखती है, तो मैं उसमें से क़रीब आधा दर्जन ले लेता हूँ और खाना शुरू कर देता हूँ, भले ही मैंने उन्हें हाथ में उठाने का सोचा भी नहीं हो, यह भी ज़रूरी नहीं है कि मुझे भूख लगी हो। यदि ऑफ़िस की सार्वजनिक टेबल पर हमेशा डोनट और बेगल्स रखे रहेंगे, तो चलते-फिरते बार-बार कुछ नहीं खाना मुश्किल होगा। आपकी आदतों में बदलाव उस कक्ष की स्थिति पर निर्भर करता है, जहाँ आप हैं और साथ ही आपको सामने क्या संकेत मिल रहे हैं।

मानव का व्यवहार तय करने में माहौल की अदृश्य भूमिका रहती है। भले ही हमारे व्यक्तित्व अलग-अलग हों, लेकिन कई व्यवहार किसी माहौल की किन्हीं परिस्थितियों में बार-बार उभर जाते हैं। चर्च में लोग बहुत धीमे फुसफुसाकर बातें

करते हैं। अंधेरी सड़क पर लोग सतर्क व सुरक्षित होकर चलते हैं। इस तरह से बदलाव का सबसे आम स्वरूप भीतरी नहीं, बल्कि बाहरी होता है। हम अपने आस-पास की दुनिया से बदल जाते हैं। हर आदत प्रसंग पर निर्भर होती है।

मनोवैज्ञानिक कुर्त लेविन ने 1936 में एक सरल समीकरण लिखा था, जिससे एक दमदार कथन बनता है : एक माहौल में व्यक्ति का व्यवहार ही व्यक्ति का कार्य होता है या $B=(P,E)$।

लेविन के समीकरण को व्यवसाय में परखने में ज़्यादा समय नहीं लगा। अर्थशास्त्री हॉकिन्स स्टर्न ने 1952 में एक असाधारण व्यवहार का उल्लेख किया। उन्होंने इसे *सुझाव के आधार पर ख़रीद* का नाम दिया। "यह तब होता है, जब कोई ख़रीदार किसी प्रोडक्ट को पहली बार देखता है और उसकी आवश्यकता के बारे में सोचता है।" दूसरे शब्दों में ग्राहक कभी-कभार इसलिए उत्पाद नहीं ख़रीदता है कि उनकी *इच्छा होती* है, बल्कि इसलिए कि उसे बहुत अच्छे से ग्राहक के सामने *पेश* किया गया होता है।

उदाहरण के लिए ज़मीन पर रखी हुई चीज़ों की बजाय आँखों के स्तर पर रखी जाने वाली चीज़ें अधिक ख़रीदी जाती हैं। इस कारण से आप देखेंगे कि जो महँगे ब्रांड हैं, स्टोर की अलमारी में वहाँ रखे जाते हैं, जहाँ पहुँच आसान हो, क्योंकि उनसे लाभ अधिक होता है, जबकि उनके सस्ते विकल्प वहाँ रखे जाते हैं, जहाँ स्टोर में पहुँचना भी आसान नहीं होता है। खुदरा विपणन में गलियारे के अंत में रखे उत्पाद प्रदर्शन पटल के लिए भी यही सही है। कई बार ये दुकानदारों के लिए पैसा बनाने का ज़रिया भी होता है, क्योंकि उनका स्थान स्पष्ट रहता है और वहाँ लोग अधिक आते हैं। उदाहरण के लिए कोका कोला की 45 फ़ीसदी बिक्री गलियारे के अंत में रखे उत्पाद प्रदर्शन पटल की रैकों से होती है।

लोगों को जब पता होता है कि यह चीज़ वहीं पर मिलेगी, तो वस्तु या उस सेवा के लिए लोग ज़्यादा प्रयास करते हैं। लोग बड लाइट पीते हैं, क्योंकि यह हर बार में मिलता है और स्टार बक्स इसलिए जाते हैं, क्योंकि यह हर कोने में है। हम ऐसा सोचना पसंद करते हैं कि हम नियंत्रण में हैं। यदि हम सोडे की बजाय पानी को ज़्यादा अहमियत दे रहे हैं, तो मान लेते हैं कि यह इसलिए क्योंकि हम ऐसा करना चाहते हैं, हालाँकि सच यह है कि ऐसे कई कार्य प्रतिदिन जो किए जा रहे हैं, वे उद्देश्यपूर्ण या पसंद के नहीं होते हैं, बस ये सर्वाधिक स्पष्ट विकल्प होते हैं, इसलिए हो रहे हैं।

दुनिया की अनुभूति करने और उसकी समझने का हर जीव का अपना अलग तरीक़ा होता है। गिद्ध लंबी दूरी तक देखने की दृष्टि रखता है। साँप अपनी बहुत अधिक संवेदनशील जीभ से 'हवा का स्वाद' चखकर सूँघ सकता है। शार्क मामूली

विद्युत तरंग या किसी पास की मछली की सरसराहट को पकड़ लेती है। यहाँ तक कि बैक्टीरिया में बहुत छोटी-छोटी सेंसरी कोशिकाएँ होती हैं, जो उन्हें पर्यावरण में शामिल दूषित रसायन को पहचानने में मदद करती हैं।

मनुष्यों में अनुभूति सेंसरी नर्वस सिस्टम से निर्देशित होती है। हम दुनिया की अनुभूति देखकर, सुनकर, सूँघकर, स्पर्श करके या स्वाद लेकर करते हैं, लेकिन हमारे पास उद्दीपनों की अनुभूति करने के अन्य तरीक़े भी होते हैं। इनमें से कुछ सचेतन होते हैं, लेकिन ज़्यादातर अचेतन होते हैं। उदाहरण के लिए जब तूफ़ान के पहले तापमान में गिरावट आती है या जब पेटदर्द के कारण आँतों में मरोड़ उठती है या चट्टान पर पैदल चलने के दौरान आप संतुलन खोते हैं, तो आप इसे समझ सकते हैं। आपके शरीर के रिसेप्टर व्यापक रूप से आंतरिक उद्दीपनों को ग्रहण कर लेते हैं, जैसे आपके रक्त में नमक की मात्रा या प्यास लगने पर पानी पीने की ज़रूरत।

मानवीय संवेदी क्षमताओं में सबसे ज़्यादा शक्तिशाली आँखें होती हैं। मानव शरीर में 110 लाख संवेदी रिसेप्टर होते हैं। इसमें से लगभग 100 लाख आँखों के लिए होते हैं। कुछ विशेषज्ञों का अनुमान है कि मस्तिष्क के आधे संसाधन देखने में प्रयोग में आते हैं। हम अपने संसाधनों में दूसरों की तुलना में आँखों पर अधिक निर्भर रहते हैं, इसे आश्चर्यजनक रूप से नहीं देखना चाहिए, क्योंकि आँखों से जो संकेत मिलते हैं, वह हमारे व्यवहार के सबसे बड़े उत्प्रेरक रहते हैं। इसी कारण से आप मामूली सा भी बदलाव *देखते* हैं तो आपके *व्यवहार* में अंतर आ जाता है। इसके चलते आप सोच सकते हैं कि उत्पादक संकेतों से भरे हुए वातावरण में रहना और काम करना महत्त्वपूर्ण रहता है तथा वातावरण अनुत्पादक संकेतों से मुक्त होना चाहिए।

इस संदर्भ में एक अच्छी ख़बर है। आपको अपने आस-पास के माहौल का शिकार नहीं होना होगा। आप इसकी रचना करने वाले भी हो सकते हैं।

सफलता के लिए आस-पास का वातावरण कैसे तैयार करें

ऊर्जा संकट और तेल प्रतिबंधों के दौरान 1970 के दशक में डच शोधकर्ताओं ने देश में ऊर्जा की खपत पर ध्यान देना शुरू किया। एम्स्टर्डम के पास एक उपनगर में उन्होंने देखा कि कुछ मकानों में बिजली की खपत उनके पड़ोसियों की तुलना में 30 फ़ीसदी तक कम थी, जबकि घरों का आकार समान ही था और बिजली के दाम भी समान ही थे।

उन्होंने सभी घरों में जाकर देखा, वहाँ उन्हें सब कुछ सामान्य मिला : अंतर था तो केवल इलेक्ट्रिक मीटर लगने के स्थान में। कुछ इलेक्ट्रिक मीटर घरों में नीचे तलघर में लगे थे और कुछ घरों में मीटर सीढ़ियाँ चढ़कर हॉल की ओर लगे हुए

थे। जिन घरों में मीटर प्रमुख रूप से ऊपर लगे हुए थे, उनमें बिजली खपत कम थी। जब उनकी बिजली का उपयोग स्पष्ट था और उस पर नज़र रखना आसान था, तो उनके व्यवहार में अंतर आ गया।

हर आदत एक संकेत से आरंभ होती है और हम उन संकेतों पर अधिक ध्यान दे पाते हैं, जो सामने दिखते हैं। दुर्भाग्य से जिस वातावरण में हम रहते हैं और काम करते हैं, वह अक्सर यह तय कर देता है कि हम वहाँ कुछ व्यवहार नहीं करते हैं, क्योंकि वहाँ ऐसा कोई स्पष्ट संकेत नहीं होता है, जो हमारे व्यवहार को तय कर सके। यदि गिटार किसी अलमारी में बंद करके रखा है, तो उसकी प्रैक्टिस करना आसान *नहीं* है। तब पुस्तक पढ़ना भी आसान *नहीं* रहता है, जब वह गेस्ट रूम के कोने में एक अलमारी में रखी हो। यदि पेंट्री में विटामिन आपकी निगाह के सामने नहीं हैं, तो उन्हें ले पाना आदत *नहीं* बन सकेगा। जब भी आदत को बनाने वाले संकेत बहुत महीन या छिपे हुए होते हैं, तो उनकी अनदेखी आसानी से हो जाती है।

स्पष्ट दिखाई देने वाले संकेत तुलनात्मक रूप से आपका ध्यान इच्छित आदत की ओर खींच सकते हैं। एम्स्टर्डम में स्कीफोल एयरपोर्ट पर सफ़ाई स्टॉफ़ ने हर यूरिनल के बाहर मक्खी के आकार का एक छोटा स्टीकर लगा दिया। इससे इन लोगों के तरीक़े में सुधार आया और यूरिनल के बाहर मूत्र करने के मामलों में गिरावट आई। बाद में हुए विश्लेषण में यह भी देखा गया कि इस स्टीकर मात्र से बाथरूम की सफ़ाई की लागत में हर वर्ष आठ फ़ीसदी की गिरावट आई।

मैंने स्वयं अपने जीवन में स्पष्ट संकेत की शक्ति को अनुभव किया है। मैं स्टोर से सेब ख़रीदता था और उन्हें रेफ्रिज़रेटर के नीचे वाले खंड में रखकर भूल जाता था। कुछ समय बाद जब याद आता था, तो वे ख़राब हो चुके होते थे। चूँकि मैंने उन्हें देखा नहीं, तो मैं खा भी नहीं सका।

धीरे-धीरे मैंने खुद ही समझकर वातावरण को बदलने की ठानी। मैंने एक बड़ा बाउल ख़रीदा और उसे किचन की टेबल के मध्य में रख दिया। अगली बार से मैंने सेब ख़रीदे और उन्हें ऐसे स्थान पर रखा, जहाँ मैं उन्हें देख सकता था। जैसे कोई चमत्कार हो गया था, मैंने हर दिन कुछ सेब खाना शुरू कर दिए, क्योंकि मैं उन्हें अब देख सकता था, जो पहले नहीं देख पाता था।

यहाँ कुछ उपाय हैं, जिनसे आप अपने वातावरण को सुधार सकते हैं और अपनी वरीयता वाली आदतों के लिए संकेतों को ज़्यादा स्पष्ट कर सकते हैं।

- यदि आप हर रात को अपनी दवा लेना याद रखना चाहते हैं, तो अपनी गोलियों की बोतल को बाथरूम के काउंटर में नल के पास ही रखें।
- यदि आप गिटार का अभ्यास ज़्यादा बार करना चाहते हैं, तो अपने लिविंग रूम के बीचों-बीच गिटार रख दीजिए।

- यदि आप लोगों को धन्यवाद भेजना याद रखना चाहते हैं, तो आप अपनी डेस्क पर इस नोट की स्टेशनरी रख लें।
- यदि आप अधिक पानी पीना चाहते हैं, तो पानी की कुछ बोतलों को हर सुबह अपने घर में उन स्थानों पर रख दीजिए, जिन स्थानों पर आप अधिक जाते हैं।

यदि आप किसी आदत को जीवन का बड़ा हिस्सा बनाना चाहते हैं, तो अपने माहौल में उसके बड़े संकेत रखें। सबसे अधिक दृढ़ व्यवहार में कई संकेत होते हैं। सोचिए कितने कारणों से सिगरेट पीने वाला इसे करने के बहाने ढूँढ लेता है : जैसे कार चला रहे हैं, मित्र को ऐसा करते हुए देख रहे हैं, काम के बोझ से परेशान हैं, आदि।

यही रणनीति अच्छी आदतों के लिए भी इस्तेमाल की जा सकती है। अपने आस-पास के वातावरण में ऐसे लक्षण रखें कि दिन में आदत बार-बार याद आ सके। यह तय कर लें कि सर्वश्रेष्ठ चुनाव हमेशा स्पष्ट रहे। बेहतर फ़ैसला लेना तब आसान और स्वाभाविक रहता है, जब अच्छी आदतों के संकेत आपके समक्ष होते हैं।

आस-पास के वातावरण में बहुत ताक़त होती है। सिर्फ़ इसलिए नहीं कि वह उसे प्रभावित करता है कि हम दुनिया से कैसे संबद्ध होते हैं, बल्कि इसलिए भी कि हम ऐसा बहुत ही कम कर पाते हैं। अधिकांश लोग तो उसी दुनिया में खोए रहते हैं, जो दुनिया अन्य लोगों ने उनके लिए बना रखी है, लेकिन आप इसमें गुंजाइश निकाल सकते हैं। जहाँ आप रह रहे हैं या काम कर रहे हैं, वहाँ पर परिवर्तन करके अपनी सकारात्मकता के संकेतों को बढ़ाकर नकारात्मकता के संकेतों को कम कर सकते हैं। माहौल डिज़ाइन करके आप जीवन का नियंत्रण अपने हाथ में ले सकते हैं और अपने जीवन के निर्माता बन सकते हैं। अपनी दुनिया के सृजक बनिए, मात्र उपभोक्ता नहीं।

संदर्भ ही संकेत होता है

किसी आदत को शुरू करने वाला संकेत बहुत विशेष हो सकता है, लेकिन कुछ समय बाद आपकी आदत इतनी ज़्यादा हो जाती है कि वह सिर्फ़ एक लक्षण से नहीं, बल्कि व्यवहार के आस-पास के *संदर्भ* से जुड़ी होती है।

उदाहरण के लिए कई लोग सोशल पार्टी में शराब पीते हैं, जबकि अकेले होने पर नहीं पीते हैं। इसमें लक्षण सिर्फ़ एक संकेत नहीं, बल्कि पूरी स्थिति है : अपने दोस्तों को देखते हैं, जो ड्रिंक्स का ऑर्डर दे रहे हैं, बार में संगीत सुन रहे हैं अथवा नल में बियर आती हुई देख रहे हैं।

घर, कार्यालय या जिम में हम मानसिक रूप से अपनी आदतों को स्थान के अनुसार अनुमति दे देते हैं, जिससे वे उभरती हैं। हर स्थान कुछ आदतों और रूटीन के साथ संबद्ध हो जाता है। आपकी डेस्क पर मौजूद सामान, किचन के काउंटर पर रखी चीज़ अथवा शयनकक्ष में रखी चीज़ के साथ आपका विशेष संबंध बन जाता है।

हमारा व्यवहार किसी स्थान पर रखी किसी वस्तु से परिभाषित नहीं होता, वरन हमारा उससे क्या संबंध है, इससे होता है। वास्तव में यह व्यवहार पर वातावरण के प्रभाव के बारे में सोचने का उपयोगी तरीक़ा है। आस-पास के पर्यावरण में वस्तुएँ भरी हैं, इस तरह सोचना बंद कर दीजिए। आप अब उससे संबंध के बारे में सोचना आरंभ करिए। उन बातों के बारे में सोचिए कि आप अपने आस-पास के स्थानों से किस तरह से संवाद स्थापित करते हैं। किसी युवती के लिए उसका सोफा वह स्थान है, जहाँ वह हर रात एक घंटे पढ़ती है। किसी अन्य के लिए सोफा ऐसा स्थान है, जहाँ वह बैठकर टीवी देखता है और काम से आने के बाद वहाँ बैठकर आइसक्रीम खाता है। अलग-अलग लोगों की इसे लेकर विभिन्न स्मृतियाँ होती हैं और इस तरह से अनेक आदतें किसी स्थान से संबद्ध रखती हैं।

अच्छी ख़बर क्या है? आप किसी विशेष आदत को विशेष संदर्भ से जोड़ने के लिए स्वयं को प्रशिक्षित कर सकते हैं।

एक अध्ययन में वैज्ञानिकों ने अनिद्रा रोग से पीड़ित लोगों को निर्देश दिए कि वे जब थक जाएँ, तभी बिस्तर की ओर जाएँ। जब तक नींद न आए, तब तक उन्हें किसी और कमरे में बैठने को कहा गया। समय के साथ-साथ बिस्तर का संबंध उनके नींद आने से जुड़ गया और फिर उनके लिए बिस्तर पर चढ़ते ही नींद आना आसान हो गया। उनके मस्तिष्क ने यह सीख लिया कि फ़ोन पर ब्राउज़िंग करना, टीवी देखना और दीवार घड़ी की ओर लगातार देखना नहीं, बल्कि नींद ही एकमात्र क्रिया है, जो उस कमरे में होती है।

संदर्भ की ताक़त एक अहम रणनीति भी बताती है : नए वातावरण में आदतों को आसानी से बदला जा सकता है। नया वातावरण उन सूक्ष्म लक्षणों और संकेतों से बचने में मदद करता है, जो आपको वर्तमान आदतों की ओर मोड़ते हैं। आप किसी नए स्थान पर जाइए; जैसे कोई अलग कॉफी शॉप, उद्यान में कोई अन्य कुर्सी, या कमरे का वह कोना, जहाँ यदा-कदा ही जाते हैं, वहाँ जाइए और एक नया रूटीन बनाइए।

प्रतिस्पर्द्धी संकेतों में नई आदत बनाने की बजाए इसे नए संदर्भ में बनाना आसान होता है। यदि आप हर रात अपने शयनकक्ष में टीवी देखते हैं, तो जल्द सोना बहुत मुश्किल होगा। उस स्थान पर पढ़ना दूभर हो जाएगा, जिस कमरे में आप

नियमित रूप से वीडियो गेम्स खेलते हों, लेकिन जब आप अपने सामान्य वातावरण से बाहर जाते हैं, तो आप अपने व्यवहारों के प्रति पूर्वाग्रहों को छोड़ देते हैं। आप तब पुराने वातावरण के संकेतों से दो-चार नहीं होते हैं, जो नई आदतों को बिना रुकावट के बनने देते हैं।

क्या आप अधिक रचनात्मक तरीक़े से सोचना चाहते हैं? बड़े कमरे में जाइए, किसी छत के चौक में जाएँ या विस्तृत भवन में जाएँ। उस स्थान से कुछ देर के लिए दूर रहिए, जहाँ आप रोज़ाना काम करते हैं, जिसका संबंध आपकी वर्तमान विचारशैली से है।

क्या आप सेहतमंद खाना खाने की कोशिश कर रहे हैं? जिस सुपरमार्केट से आप नियमित रूप से ख़रीदी करते हैं, वहाँ आप ऑटो पायलेट मोड में ख़रीदारी करते जाते हैं। बेहतर होगा, नई दुकान पर इसकी कोशिश करें। आप पाएँगे कि ग़ैर सेहतमंद चीज़ आप नहीं ख़रीदेंगे, क्योंकि आपके मस्तिष्क को स्वचालित रूप से पता नहीं होगा कि नए स्टोर में वह वस्तु किस स्थान पर रखी है।

जब आप एकदम नए वातावरण के अभ्यस्त नहीं होते हैं, तो अपनी वर्तमान आदतों को फिर से परिभाषित या व्यवस्थित करके देखिए। काम, अध्ययन, व्यायाम, मनोरंजन और खाना पकाने के लिए एक अलग स्थान बनाएँ। जो मंत्र मुझे फ़ायदे का लगा, वह है, 'एक स्थान, एक कार्य।'

मैंने करियर की शुरुआत एक उद्यमी के तौर पर की थी, तब मैं अपने सोफे या फिर किचन की टेबल से काम किया करता था। मैंने अनुभव किया कि संध्याकाल में भी काम को रोक पाना मुश्किल हो जाता था। काम के समय के अंत में और अपने व्यक्तिगत समय के आरंभ होने में कोई स्पष्ट विभाजन नहीं था। क्या किचन की टेबल मेरा ऑफ़िस थी या वह स्थान था, जहाँ मैं भोजन करता था? क्या वह सोफा था, जिस पर मैं आराम करता था या फिर मेल भेजता था? हर चीज़ एक ही स्थान से होती थी।

कुछ वर्षों बाद, मैं उस घर में चला गया, जहाँ मेरे कार्यालय के लिए अलग से कमरा था। अचानक 'काम उसके भीतर' शुरू होता था और 'उसके बाहर' निजी जीवन था। मेरे प्रोफ़ेशनल जीवन का खाका मस्तिष्क में बना लेना आसान हो गया था, क्योंकि मैंने अपने काम और अपने निजी जीवन को अलग कर दिया था। हर कमरे का उसका अपना प्राथमिक उपयोग था। रसोई खाना पकाने के काम आती थी। कार्यालय काम करने के लिए था।

जब भी संभव हो, एक आदत के संदर्भ को दूसरी आदत से मिश्रित करना रोक दीजिए। जब आप संदर्भों का तालमेल करना शुरू करते हैं, तो आप आदतों को भी मिलाना शुरू कर देंगे, और तब आसान आदतें ही इसमें सफल होंगी।

इसी कारण से आधुनिक तकनीक इतनी चपलता के बाद भी ताक़त और कमज़ोरी दोनों है। आप सभी कार्यों के लिए फ़ोन का उपयोग कर सकते हैं, तो यह एक ताक़तवर उपकरण बन जाता है, लेकिन जब आप फ़ोन का उपयोग लगभग सभी कार्यों के लिए करते हैं, तो इसे किसी एक काम से जोड़ना मुश्किल हो जाता है। आप उत्पादक होना चाहते हैं, लेकिन जब भी आप फ़ोन हाथ में लेते हैं तो सोशल मीडिया, ई-मेल देखने और वीडियो गेम खेलना नहीं भूलते हैं। ऐसे में संकेत गड़बड़ा जाते हैं।

आप सोच सकते हैं, 'आप समझ नहीं पाए। मैं न्यू यॉर्क सिटी में रहता हूँ। मेरा अपार्टमेंट स्मार्टफ़ोन के समान है। मेरे हर कमरे में, मैं चाहता हूँ कि कई कार्य हों।' बहुत स्पष्ट है कि यदि आपके पास जगह सीमित है, तो आप अपने कमरे को कई गतिविधियों में बाँट देते हैं : एक कुर्सी पढ़ने के लिए, एक डेस्क लिखने के लिए, एक टेबल खाने के लिए। इसी प्रकार से आप अपने डिजिटल स्पेस के साथ भी कर सकते हैं। मैं एक लेखक को जानता हूँ, जो अपना कंप्यूटर केवल लिखने के लिए प्रयोग में लाता है, अपने टैबलेट से वह पढ़ता है और उसका फ़ोन सोशल मीडिया और लिखित संदेश करने के लिए है। हर आदत का एक स्थान हो।

यदि आप इस रणनीति के जरिए काम कर सकते हैं, तो हर संदर्भ किसी आदत या विचार प्रक्रिया से जुड़ जाएगा। पूर्व से तय हालात में ही आदतें पनपना शुरू हो जाती हैं। काम की डेस्क पर जब आप बैठते हैं, तो आपका ध्यान काम में अपने आप लगने लगता है। आराम करना वहाँ आसान हो जाता है, जहाँ पर आपने उसका स्थान बनाया हुआ है। नींद आपको उसी समय आती है, जब आप बेडरूम में जा रहे होते हैं। यदि आप चाहते हैं कि व्यवहार स्थिर और पहले से तय हो, तो आपको ऐसे वातावरण की ज़रूरत होती है, जो स्थिर और पहले से तय हो।

स्थिर वातावरण, जहाँ हर चीज़ का अपना स्थान और लक्ष्य होता है, वह एक ऐसा वातावरण होता है, जहाँ आदतों को आसानी से बनाया जा सकता है।

अध्याय का सार

- संदर्भ में मामूली बदलावों से समय के साथ व्यवहार में भी बड़े परिवर्तन आते हैं।
- हर आदत एक संकेत से शुरू होती है। हम ज़्यादातर उन संकेतों को समझते हैं, जो सामने हों।
- अपने वातावरण में अच्छी आदतों के संकेत स्पष्ट रूप से बनाएँ।
- धीरे-धीरे आपकी आदतें किसी एक लक्षण से जुड़ी नहीं रहती हैं, बल्कि व्यवहार के आस-पास के वातावरण के संदर्भ से संबंधित रहती हैं। संदर्भ ही संकेत हो जाता है।
- नई आदतों को नए वातावरण में बना लेना आसान रहता है, क्योंकि आप पुराने संकेतों के ख़िलाफ़ नहीं लड़ रहे होते हैं।

7

आत्मनियंत्रण का राज़

अमेरिका में कनेक्टिकट के सांसद रॉबर्ट स्टील और इलिनॉय के सांसद मॉर्गन मर्फी ने अमेरिका की जनता को 1971 में अपनी उस खोज से चौंका दिया, जिसका संबंध वियतनाम में पिछले सोलह वर्ष से चल रहे युद्ध से था। वे सेना के पास दौरा करने गए थे, तो उन्होंने देखा कि 15 फ़ीसदी अमेरिकी सैनिक हेरोइन के आदी हो चुके थे। बाद की खोज में पता चला कि 35 फ़ीसदी सैनिकों ने इसका प्रयास किया था, जिनमें 20 फ़ीसदी को इसकी लत लग चुकी थी। आरंभ में जितना सोचा था, समस्या उससे ज़्यादा गंभीर हो गई थी।

इस खोज ने वाशिंगटन में उत्तेजनात्मक गतिविधियों को बढ़ा दिया। स्पेशल एक्शन ऑफ़िस ऑफ़ ड्रग एब्यूज़ प्रीवेंशन का गठन तत्कालीन राष्ट्रपति निक्सन के अधीन किया गया था। इसमें घर वापस आने वाले सैनिकों का पुनर्वास कर उन्हें नशा करने से रोका जाता था। इसके अलावा उन पर नज़र भी रखी जाती थी।

इस खोज में ली रॉबिन्स भी प्रभारी थे। एक निष्कर्ष ने लत की मान्य धारणाओं को पूरी तरह पलट कर रख दिया। उन्होंने देखा कि हेरोइन की लत के शिकार सैनिक जब घर वापस आए, तो सिर्फ़ 5 फ़ीसदी ही एक वर्ष में फिर आदी हुए और मात्र 12 फ़ीसदी 3 वर्ष में फिर पुरानी स्थिति में पहुँचे। दूसरे शब्दों में 10 में से क़रीब 9 ने रातों-रात वियतनाम की इस ख़राब आदत को छोड़ दिया।

इस निष्कर्ष ने पहले से चली आ रही इस मान्यता को समाप्त कर दिया कि हेरोइन का नशा स्थायी होता है और स्थिति बदली नहीं जा सकती। इसकी बजाय ली रॉबिन्स ने बताया कि हम लत को पूरी तरह छोड़ सकते हैं, यदि माहौल में एकदम परिवर्तन कर दिया जाए। वियतनाम में सैनिक पूरे दिन उन संकेतों से घिरे रहते थे, जो हेरोइन के इस्तेमाल को बढ़ावा देते थे : इसे प्राप्त करना आसान था, वे लगातार लड़ाई के तनाव में थे और ऐसे में उनकी मित्रता उन सैनिकों से हो गई, जो पहले

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 95 8/18/2020 2:13:47 PM

से ही इस नशे को ले रहे थे और वे घर से हज़ारों मील दूर थे। एक बार सैनिक अमेरिका लौट जाता था, तो वह ख़ुद को उस वातावरण से अलग पाता था, जहाँ वह आदत में लिप्त हो जाता था। जब संदर्भ में अंतर आया, तो आदत सुधर गई।

इस स्थिति की तुलना नशे के आदी किसी व्यक्ति से करके देखें। कोई घर में इसका आदी होता है, तो कोई दोस्तों में। वे इससे दूर होने के लिए क्लिनिक भी जाते हैं, जहाँ सारा वातावरण उन्हें आदत छोड़ने के लिए तैयार कर देता है, लेकिन जब लौटते हैं तो फिर पड़ोस के लोग उन्हें इस आदत के संकेत देते हैं और वे फिर उसमें उलझ जाते हैं। इसमें कोई आश्चर्य नहीं है कि आप आमतौर पर वियतनाम के पीड़ितों के अध्ययन के उलट ही परिणाम देखते हैं। देखने में आया है कि नशे के 90 फ़ीसदी आदी ठीक होने के बाद फिर इसमें उलझ जाते हैं।

वियतनाम का अध्ययन कई पुरानी सांस्कृतिक धारणाओं को तोड़ चुका है, जो बुरी आदतों से संबंधित थीं, क्योंकि इसने इस बात को चुनौती दी कि सेहत के लिए हानिकारक व्यवहार दरअसल, परंपरागत रूप से नैतिक कमज़ोरी से जुड़ा होता है। यदि आपका वज़न अधिक है, या आप सिगरेट पीते हैं या नशा करते हैं, तो आपकी जीवनभर बोला जाता है कि आपमें आत्मनियंत्रण का अभाव है। यहाँ तक कहा जाता कि आप ख़राब व्यक्ति हैं। मामूली अनुशासन आपकी सभी समस्याओं को हल कर देगा, यह विचार हमारी संस्कृति में गहराई तक पैठ रखता है।

हाल ही एक शोध में कुछ और ही बताया गया। वैज्ञानिकों ने जब ज़बरदस्त आत्मनियंत्रण में रहने वाले व्यक्तियों का विश्लेषण किया, तो पाया कि वे सभी उन लोगों से अधिक अलग नहीं हैं, जो आत्मनियंत्रण के लिए संघर्ष कर रहे हैं। इसकी बजाय 'अनुशासित' लोग अपने जीवन का ताना-बाना इस तरह फिर रचने में बेहतर होते हैं, जिसमें किसी नायक वाली इच्छाशक्ति और आत्मनियंत्रण की *ज़रूरत नहीं* रहती है। दूसरे शब्दों में वे लुभावनी परिस्थितियों में कम ही उलझते हैं।

आत्मनियंत्रण को सबसे अच्छे तरीक़े से वे ही कर पाते हैं, जो उसे कम से कम उपयोग में लेते हैं। आत्मनियंत्रण के अभ्यास को करना तब आसान होता है, जब इसका ज्यादा उपयोग नहीं किया गया हो। इसलिए यह बिलकुल ठीक है कि आग्रह, आचरण और इच्छाशक्ति सफलता प्राप्त करने के लिए आवश्यक हैं, लेकिन इन विशेषताओं को बेहतर तरह से सुधार लेने के तरीक़े अधिक अनुशासित व्यक्ति बनकर नहीं किए जा सकते हैं, बल्कि एक अनुशासित वातावरण बनाने से ऐसा होता है।

सहज ज्ञान के विपरीत जाने का विचार भी ज़्यादा सार्थक होता है, बस आपको एक बार यह समझना होता है कि क्या होता है, जब दिमाग़ में कोई आदत स्थान बना लेती है। एक आदत जो मस्तिष्क में आकार ले चुकी है, वह अनुकूल परिस्थिति

में काम करने के लिए तत्पर हो जाती है। टेक्सस के ऑस्टिन की थेरैपिस्ट पैटी ऑलवेल ने सिगरेट पीनी शुरू की। वे एक दोस्त के साथ घुड़सवारी करते हुए अक्सर सिगरेट सुलगा लेती थीं। धीरे-धीरे उन्होंने सिगरेट पीना छोड़ दिया और कई वर्ष तक नहीं पी। उन्होंने घुड़सवारी भी छोड़ दी। दशकों बाद वे फिर घोड़े पर बैठीं, तो उन्हें सिगरेट पीने की इच्छा इतने दिनों में पहली बार हुई। उसके संकेत अभी भी भीतर मौजूद थे। उन्होंने लंबे समय से सिर्फ़ उनका सामना नहीं किया था।

एक बार आदत आकार ले लेती है, तो जब भी वातावरण में संकेत फिर से मिलने लगते हैं, तो उन्हें करने की तीव्र इच्छा होती है। यह भी एक कारण है कि व्यवहार बदलने की तकनीक उलटी पड़ सकती है। मोटे लोगों के समक्ष वज़न कम करने का प्रेजेंटेशन देकर उन्हें शर्मिंदा करने से वे तनाव में आ जाते हैं। इसका नतीजा यह होता है कि वे फिर से तनाव से निपटने की पुरानी पसंदीदा रणनीति पर आ जाते हैं; अधिक खाने लग जाते हैं। फेफड़ों के धब्बेदार फ़ोटो सिगरेट पीने वालों को दिखाने से उनमें बेचैनी अधिक हो जाती है, जिससे वे फिर से एक सिगरेट ले लेते हैं। यदि आप संकेत के बारे में जानकारी नहीं रखते हैं, तो आप फिर से वही व्यवहार कर जाते हैं, जिसे आप रोकना चाहते हैं।

ख़राब आदतें अपने आप में उत्प्रेरक रहती हैं : प्रक्रिया अपने आपको ही तैयार करती जाती है। जब भी आप उन्हें दबाने की कोशिश करते हैं, वे प्रोत्साहित हो जाती हैं। आपको ख़राब लगता है, इसलिए आप जंक फूड खाते हैं, क्योंकि आप जंक फूड खाते हैं, इसलिए आपको ख़राब लगता है। टेलीविज़न देखने से आपको सुस्ती आने लगती है, इसलिए आप ज़्यादा टेलीविज़न देखते हैं, क्योंकि आप में कुछ कर पाने की ऊर्जा नहीं रहती है। अपनी सेहत की चिंता करते हुए आपको बेचैनी हो जाती है, जिसके कारण आप सिगरेट पीते हैं, ताकि बेचैनी कम की जा सके, जिससे आपका स्वास्थ्य ख़राब होता चला जाता है और जल्द ही आप ज़्यादा बेचैनी महसूस करने लगते हैं। यह ख़राब आदतों की नीचे जाने वाली सर्पिल रेखा है।

शोधकर्ताओं ने इस प्रवृत्ति को 'संकेत प्रेरित इच्छा' बताया है : बाहर से कोई भी लक्षण ख़राब आदत को दोहराने की इच्छा जगा सकता है। एक बार आप कुछ *देखना* शुरू कर देते हैं, तो आपकी *इच्छा* इसे ज्यादा देखने की होने लगती है। यह प्रक्रिया हर समय चलती रहती है। अक्सर हमको यह समझ में नहीं आती है। वैज्ञानिकों ने पाया कि कोकीन की आदत वाले लोगों को 33 मिली सेकंड इस नशे का चित्र दिखाया जाता है तो उनके मस्तिष्क में पुरस्कार का मार्ग प्रेरित हो जाता है, जो फिर से इच्छा जगा देता है। मस्तिष्क के लिए यह गति इतनी तेज़ी से होती है कि जिसकी आदत है, वह आपको यह कह भी नहीं सकता कि उसने क्या देखा, लेकिन उसकी इच्छा फिर से जग जाती है।

यहाँ एक पंचलाइन है – "आप आदत को रोक सकते हैं, लेकिन आपके लिए उसे भूल जाना संभव नहीं रहता।" एक बार दिमाग़ में आदत ने स्थान बना लिया है, तो इसे पूरी तरह से समाप्त करना मुश्किल हो जाता है; भले ही लंबे समय तक आपने उसे न किया हो। इसका अर्थ है कि झुकाव को रोकना एक अप्रभावी रणनीति है। बाधाओं से भरे जीवन में ज़ेन के जैसा व्यवहार बनाए रखना मुश्किल है। इसमें बहुत सामर्थ्य की आवश्यकता होती है। संक्षेप में बात कहें तो आपको झुकाव को रोकने के लिए उसकी विरोधी भीतरी ताक़त का प्रयोग करना होगा। लंबे समय में हम एक वातावरण में रहने वाला उत्पाद बन जाएँगे। स्पष्ट रूप से मैंने किसी को भी अब तक नकारात्मक वातावरण में लगातार सकारात्मक आदतों के साथ रहते हुए नहीं देखा।

सबसे उचित उपाय ख़राब आदत को स्रोत पर ही रोक दिया जाए। ख़राब आदत को समाप्त करने का सबसे व्यावहारिक तरीक़ा यह है कि वह संकेत ही सामने नहीं आएँ, जिसके कारण आदत हो रही है।

- यदि आप कोई काम होता नहीं देख रहे हैं, तो अपना फ़ोन कुछ समय के लिए दूसरे कक्ष में रख दीजिए।
- यदि आप लगातार इस तरह से महसूस कर रहे हैं कि आप कुछ नहीं हैं, तो सोशल मीडिया अकाउंट को देखना बंद कर दें, जो आपमें ईर्ष्या और द्वेष लाता है।
- यदि आप टीवी देखने में अधिक समय ख़राब कर रहे हैं, तो बेडरूम से टीवी को हटा दीजिए।
- यदि आप इलेक्ट्रॉनिक्स पर अधिक पैसा ख़र्च कर रहे हैं तो नए टेक गियर की समीक्षाओं को पढ़ना बंद कर दें।
- यदि आप बहुत अधिक वीडियो गेम्स खेल रहे हैं, तो कंसोल का कनेक्शन हटा दीजिए और हर बार इस्तेमाल के बाद इसे अलमारी में रख दिया करिए।

यह अभ्यास व्यवहार में बदलाव के पहले नियम के उलट है। *इसे स्पष्ट बनाने की बजाय आप इसे अदृश्य कर देते हैं।* मैं भी अक्सर चकित हो जाता हूँ कि ये सरल परिवर्तन कितने प्रभावी रहते हैं। एक संकेत को हटा दें और समूची आदत ख़त्म हो जाएगी।

आत्मनियंत्रण दीर्घावधि नहीं, अल्पावधि रणनीति है। आप अपने झुकाव या आकर्षण को एक या दो बार रोक सकते हैं, लेकिन हर बार इच्छाशक्ति इच्छा पर हावी नहीं हो सकती। जब भी सही चीज़ करना चाहते हैं, तो इच्छाशक्ति को नए

सिरे से बुनने की बजाय आपको ऊर्जा अपने वातावरण को सुधारने में लगाएँ। यह आत्मनियंत्रण का राज़ है। अपनी अच्छी आदतों के संकेत स्पष्ट रखें और ख़राब आदतों के संकेत को अदृश्य ही रखें।

अध्याय का सार

- व्यवहार में बदलाव के पहले नियम के विपरीत नियम है – *इसे अदृश्य बनाएँ*।
- एक बार आदत बन जाती है, तो उसे भूल पाना मुश्किल हो जाता है।
- जिन लोगों के पास अधिक आत्मनियंत्रण रहता है, वे झुकाव या आकर्षण वाली स्थितियों में कम ही समय लगाते हैं। झुकाव या आकर्षण को रोकने की बजाय, उसकी अनदेखी करना ज़्यादा सरल है।
- ख़राब आदत को समाप्त करने का सबसे व्यावहारिक तरीक़ा – उस संकेत के समक्ष जाना कम करना है, जो उस आदत का कारण है।
- आत्मनियंत्रण अल्पावधि रणनीति है, दीर्घावधि नहीं।

अच्छी आदत कैसे बना सकते हैं

पहला नियम	इसे स्पष्ट बनाएँ
1.1	आदत का स्कोरकार्ड भरें। अपनी वर्तमान आदतों को लिखें, ताकि आप उनके प्रति सचेत हों।
1.2	क्रियान्वयन की मंशा का उपयोग करें : मेरा (व्यवहार) उस (समय) और (स्थान) पर यह होगा।
1.3	आदतों का क्रम बनाएँ : '(वर्तमान आदत) के बाद मैं (नई आदत) बनाऊँगा।'
1.4	अपना वातावरण बनाएँ। अच्छी आदतों के संकेत बनाएँ, जो स्पष्ट और दृष्टिगोचर हों।
दूसरा नियम	इसे आकर्षक बनाएँ
तीसरा नियम	इसे सरल बनाएँ
चौथा नियम	इसे संतोषप्रद बनाएँ

ख़राब आदत को किस तरह रोकें

पहले नियम का उलट	इसे अदृश्य बना दें
1.5	इसकी ओर ध्यान कम दें। अपने वातावरण से ख़राब आदतों के संकेतों को हटा दें।
दूसरे नियम का उलट	इसे अनाकर्षक बना दें
तीसरे नियम का उलट	इसे कठिन बना दें
चौथे नियम का उलट	इसे असंतोषजनक बना दें

इसकी प्रति atomichabits.com/cheatsheet से डाउनलोड की जा सकती है।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 102 8/18/2020 2:13:48 PM

दूसरा नियम

इसे आकर्षक बनाएँ

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 103 8/18/2020 2:13:48 PM

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 104 8/18/2020 2:13:48 PM

8

आदत को अनिवार्य कैसे बनाएँ

डच वैज्ञानिक निको टिनबर्गन ने 1940 में एक के बाद एक अनेक प्रयोग किए। इन प्रयोगों ने इस बात को लेकर हमारी समझ में क्रांतिकारी बदलाव ला दिया कि आख़िर क्या हमें प्रेरित करता है। वे उत्तरी अमेरिका में पाए जाने वाले स्लेटी और सफ़ेद रंग के पक्षी मुर्गाबी पर शोध कर रहे थे। उत्तरी अमेरिका में ये पक्षी समुद्र किनारे उड़ते देखे जा सकते हैं। उन्हें अपने काम के लिए नोबेल पुरस्कार भी मिला था।

इन वयस्क पक्षियों की चोंच पर लाल बिंदी रहती है और टिनबर्गन ने देखा कि जब नए बच्चे होते हैं और उन्हें भूख लगती है, तो वे अपनी माँ की चोंच की इस लाल बिंदी पर चोंच मारते हैं। एक प्रयोग के लिए उन्होंने छद्म रूप से गत्ते की चोंच बना ली और बिना शरीर का सिर भी उस पर लगाया। जब बड़े पक्षी दूर उड़ जाते थे, तब वे घोंसले में जाते और यह नक़ली चोंच उन बच्चों के सामने रख देते थे। यह तो स्पष्ट था कि वे चोंच नक़ली थीं और उन्होंने अनुमान लगाया कि बच्चे उन्हें सिरे से नकार देंगे।

हालाँकि जब इन बच्चों ने कार्ड बोर्ड की चोंच पर लाल बिंदी देखी, तो उन्होंने चोंच मारना शुरू कर दिया, जैसे वह उनकी माँ की चोंच हो। इससे स्पष्ट हो चुका था कि वे लाल बिंदी को प्राथमिकता देते हैं, जैसे कि उन्हें जन्म से पहले अनुवांशिक रूप से ही इसकी शिक्षा मिल चुकी हो। टिनबर्गन ने यह भी देखा कि लाल बिंदी जितनी बड़ी होती थी, ये बच्चे उतनी तेज़ी से उस पर चोंच मारते थे। अंततः उन्होंने एक ऐसी चोंच बनवाई, जिस पर तीन बड़ी लाल बिंदियाँ थीं। जब उन्होंने इसे घोंसले के ऊपर रखा, तो पक्षियों के बच्चे ख़ुशी के मारे दीवाने हो गए। वे लाल बिंदियों पर ऐसे चोंच मारने लगे, जैसे इतनी बड़ी चोंच उन्होंने कभी देखी न हो।

वैज्ञानिक और उनके सहयोगियों ने पाया कि यही व्यवहार अन्य जानवरों में भी होता है। उदाहरण के लिए ज़मीन में बने घोंसले में रहने वाला पक्षी है – ग्रेलेग गूज़ (बतख़)। जब माँ इस घोंसले के आस-पास धूमती है, तब कभी-कभी उसका

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 105 8/18/2020 2:13:48 PM

एक अंडा घोंसले से लुढ़क कर बाहर घास पर आ जाता है। जब भी ऐसा होता है, माँ डगमगाते हुए उस अंडे के पास आ जाती है और उसे अपनी चोंच की मदद से धकेल कर घोंसले में रख देती है।

टिनबर्गन ने पाया कि जब भी कोई गोलाकार आकृति की चीज़ उसके पास आएगी, तो वह चोंच से धकेल कर उसे घोंसले में डाल देगी। भले ही वह बिलियर्ड की बॉल हो या बल्ब। जितना बड़ा गोलाकार सामान होगा, उस बतख़ का रिस्पॉन्स भी वैसा ही होगा। एक बतख़ ने तो वॉलीबॉल पर बैठकर उसे भी नियंत्रण में लेकर घोंसले में डालने का प्रयास कर लिया। जिस तरह से उस पक्षी के बच्चे लाल बिंदी पर चोंच मार रहे थे, उसी प्रकार से यह बतख़ हर गोलाकार चीज़ को घोंसले में ले जाने की कोशिश कर रही थी। वह एक स्वाभाविक नियम का पालन कर रही थी : *जब भी गोलाकार वस्तु देखूँगी, उसे घोंसले में डाल दूँगी। जितना भी बड़ा गोला हो, उसके लिए मैं भरसक प्रयास करूँगी।*

यह इस तरह है, जैसे हर जानवर का दिमाग़ व्यवहार के लिए पहले से कुछ नियमों से भरा रहता है और जब अतिशयोक्ति हो जाती है, तो यह नियम एकदम क्रिसमस ट्री की तरह उभर उठता है। वैज्ञानिक इन अतिशयोक्ति वाले संकेतों को *अलौकिक उद्दीपन* कहते हैं। अलौकिक *उद्दीपन* यथार्थ का चरम रूप रहता है, जिस तरह से लाल बिंदी वाली चोंच या फिर वॉलीबॉल के आकार का अंडा यह सामान्य से अधिक ज़ोरदार रिस्पॉन्स देता है।

मानव भी यथार्थ के चरम स्वरूप को छू लेने के प्रति उन्मुख होते हैं। उदाहरण के लिए जंक फूड हमारे पुरस्कार तंत्र को सनक की ओर ले जाता है। हज़ारों वर्ष जंगल में खाने की तलाश में भटके मानव के मस्तिष्क में नमक, शकर और फ़ैट के लिए सबसे ज़्यादा स्थान है। भले ही यह खाना कैलोरी से भरपूर होता है और जब हमारे पूर्वज जंगल में भटकते थे, तब यह न के बराबर था। जब आपको पता नहीं होता है कि अगला भोजन कब मिलने वाला है, तो आप जितना हो सके, उतना खा लेते हैं। जीवन बनाए रखने के लिए यह अच्छी रणनीति मानी जाती है।

आज हालाँकि हम कैलोरी से भरे वातावरण में रह रहे हैं। खाना प्रचुर मात्रा में है, लेकिन हमारा दिमाग़ लगातार उसे प्राप्त करने के लिए मचलता रहता है, मानो उसकी कमी हो। ज़्यादा नमक, शकर और फ़ैट का हमारे शरीर को कोई लाभ नहीं है, लेकिन उसकी ललक हमें वह करने पर विवश करती है, क्योंकि दिमाग़ के रिवॉर्ड सेंटर पिछले 50 हज़ार वर्षों में बदले नहीं हैं। आधुनिक खाद्य उद्योग विकास से परे उद्देश्य के लिए हमारी पाषाणकालीन प्रवृत्ति को खींचने पर चल रहा है।

फूड साइंस का प्राथमिक लक्ष्य ऐसे उत्पाद बनाना होता है, जो उपभोक्ताओं के लिए आकर्षक हों। बैग, बॉक्स या जार में जो भी फूड मिल रहा है, उसे एडिशनल

फ़्लेवर से ज़्यादा स्वादिष्ट बनाया गया है। कंपनियाँ लाखों डॉलर केवल इसलिए ख़र्च कर रही हैं, ताकि आलू के चिप्स में ऐसा कुरकुरापन मिले या फिर सोडा में इतनी सनसनाहट मिले कि वह लोगों के संतोष की सीमा को स्पर्श कर जाए। सभी विभाग इसमें लगे हैं कि किसी तरह से उत्पाद आपके मुँह में जाकर एक फील ले आए। ऐसी क्वॉलिटी को *ओरोसेंसेशन* कहते हैं। उदाहरण के लिए फ्रेंच फ्राइज़ में इसका अच्छा तालमेल है – बाहर से गोल्डन ब्राउन और क्रंची और अंदर से हल्का और मुलायम।

प्रसंस्करण से बने कुछ खाद्य पदार्थ हमारे *स्फूर्त विरोधाभास* को उभारते हैं। ये ऐसे पदार्थ होते हैं, जिनमें सेंसेशन का संयोजन होता है, जैसे क्रंची और क्रीमी का संयोजन। कल्पना कीजिए पिज़्ज़ा की कुरकरी परत के ऊपर पिघला हुआ चीज़ या ओरियो कुकी का क्रंच, जो भीतर बीचों-बीच मुलायम होता है। नेचुरल, अनप्रोसेस्ड फूड्स के साथ आप इसी तरह की सनसनी अनुभव करना चाहते हैं; और-*केल (एक प्रकार की गोभी) के सत्रहवें कोर का स्वाद कैसा होगा?* कुछ ही मिनटों में आपका दिमाग़ इसमें रुचि खो देता है और आपको भरपूर लगने लगता है, लेकिन जो फूड इस स्फूर्त विरोधाभास को बहुत अधिक ध्यान में रखकर बनाए गए होते हैं, वे आपका अनुभव अनोखा बना रहने देते हैं, इसे आप जितना खाते जाते हैं, रुचि बढ़ने लगती है और आपको ज़्यादा खाने को प्रोत्साहित करती है।

अंततः इस तरह की रणनीतियाँ खाद्य वैज्ञानिकों को 'परमसुख की स्थिति' का पता लगाने में मदद करती हैं। यह हर उत्पाद पर लागू होता है – नमक, शकर और फ़ैट का कुछ-कुछ मिश्रण करके जो बनाया जाता है, वह आपके दिमाग़ को उत्तेजित कर देता है और आप बार-बार उसे खाने की इच्छा रखते हैं। इसके फलस्वरूप आप अधिक खाने लगते हैं, क्योंकि वे हाइपरपेलेटेबल (बहुत अधिक अच्छा स्वाद रखने वाले) फूड की श्रेणी में आते हैं, जो मानव के दिमाग़ को अधिक आकर्षित करते हैं। स्टीफ़न गायनट एक न्यूरोसाइंटिस्ट हैं। वे आहार व्यवहार और मोटापे के विशेषज्ञ हैं। वे कहते हैं, "हमारी स्वयं की कमज़ोरियों का फ़ायदा उठाने में हम बहुत निपुण हो गए हैं।"

आधुनिक खाद्य उद्योग और उसके नतीजे में अधिक खा लेने की आदत व्यवहार में बदलाव के दूसरे नियम : *इसे आकर्षक बनाने* का उदाहरण है। जितना आकर्षक अवसर होगा, उतनी ही जल्दी इसकी आदत बनती जाएगी।

अपने आस-पास देखिए। हमारे पूर्वज जो दुनिया हमें देकर गए थे, उससे बहुत ऊपर और आकर्षक दुनिया हमारा समाज बना चुका है। स्टोर्स में पुतले अतिरंजित तरह से बनाए जाते हैं। उनके कूल्हे, स्तन आकर्षक इसलिए बनाए जाते हैं, ताकि वस्त्रों को बेचा जा सके। सोशल मीडिया पर 'लाइक्स' और प्रशंसा कुछ ही मिनटों में मिल जाती है, भले ही ऑफ़िस या घर में हमें नहीं मिलती हो। ऑनलाइन अश्लील सामग्री उत्तेजक दृश्य वाली होती हैं, जिसकी वास्तविक जीवन में प्रतिकृति असंभव रहती है।

विज्ञापन बहुत ज़्यादा लाइट, प्रोफ़ेशनल मेकअप और फ़ोटोशॉप से एडिट करके बनाए जाते हैं; भले ही वह मॉडल वैसी नहीं दिख रही हो, जैसी स्क्रीन पर दिखती है। यही असाधारण प्रोत्साहन या उत्तेजना हमारे आधुनिक विश्व की है। वे उन विशेषताओं को अति पर दिखाते हैं, जो प्राकृतिक रूप से हमारे लिए आकर्षक होती हैं। इसी कारण से हमारी प्रकृति दीवानेपन तक चली जाती है, जो शॉपिंग, सोशल मीडिया, अश्लील साइट्स देखने, खाने आदि की अतिरंजित आदतों और कई अन्य की ओर हमें धकेल देती है।

यदि इतिहास एक मार्गदर्शक के रूप में कार्य करे, तो भविष्य के अवसर आज की तुलना में अधिक आकर्षक होंगे। प्रवृत्ति ऐसी है कि पुरस्कार और ज़्यादा केंद्रित होंगे तथा उद्दीपन और ज़्यादा मोहक बन जाएँगे। जंक फूड प्राकृतिक खाद्य पदार्थों की तुलना में कैलोरी का अधिक गाढ़ा रूप है। बियर की तुलना में हार्ड शराब एल्कोहल का अधिक केंद्रित रूप है। जंक फूड में प्राकृतिक आहार की बजाय अनेक प्रकार की कैलोरीज़ को डाला जाता है। बोर्ड गेम्स की बजाय वीडियो गेम्स अधिक केंद्रित करने वाले रहते हैं। प्रकृति से तुलना करते हुए देखें, तो सुख की इच्छा से भरे इन अनुभवों को रोक पाना मुश्किल हो जाता है। हमारे पास हमारे पूर्वजों का दिमाग़ है, लेकिन झुकावों या आकर्षणों का उन्हें कभी सामना नहीं करना पड़ा था।

यदि आप उन अवसरों को बढ़ाना चाहते हैं, जिसमें एक व्यवहार घटित हो, तो आपको इसे आकर्षक बनाने की आवश्यकता है। दूसरे नियम की चर्चा के दौरान, हमारा लक्ष्य यह सीखना है कि हमारी आदतों को कैसे प्रबल बनाया जाए। हर आदत को एक अलौकिक उद्दीपन में बदलना संभव नहीं है, लेकिन हम किसी भी आदत को और अधिक मोहक बना सकते हैं। ऐसा करने के लिए, हमें यह समझना चाहिए कि ललक क्या है और यह कैसे काम करती है?

इसकी शुरुआत हम जैविक छाप की जाँच से करते हैं - *हर आदत में डोपामाइन प्रवाह होता है।*

डोपामाइन से प्रेरित फीडबैक लूप

ललक के सटीक क्षण का वैज्ञानिक उस न्यूरोट्रांसमीटर से मापकर पता कर सकते हैं, जिसे डोपामाइन कहते हैं।[13] डोपामाइन का महत्त्व 1954 में तब समझ में आया, जब

---

13 डोपामाइन केवल एक रसायन नहीं है, जो हमारी आदतों को प्रभावित करता है। हर व्यवहार में दिमाग़ के कई क्षेत्र और न्यूरोकेमिकल शामिल रहते हैं, और यदि कोई ऐसा कहता है कि 'आदतें केवल डोपामाइन के कारण हैं' तो वह प्रक्रिया के महत्त्वपूर्ण भागों को उसमें नहीं रख पाया है। आदत बनाने में इसकी भी एक भूमिका है, बस इतना ही है, हालाँकि मैं इस अध्याय में डोपामाइन सर्किट के बारे में चर्चा करूँगा, जो हमें इच्छा, ललक और प्रेरणा के जैविक कारण बताता है, जो हर आदत के पीछे रहते हैं।

न्यूरोसाइंटिस्ट्स जेम्स ओल्ड और पीटर मिलनर ने एक प्रयोग से यह पता लगाया कि ललक और इच्छा के पीछे की न्यूरोलॉजिकल प्रक्रियाएँ क्या होती हैं। चूहों के दिमाग़ में इलेक्ट्रॉड्स लगाए गए, रिसर्च करने वालों ने उनका डोपामाइन प्रवाह रोक दिया। वैज्ञानिक तब चकित रह गए कि ऐसा करने से उनके जीने की इच्छा भी समाप्त हो गई। वे खा नहीं सकते थे। उन्होंने मैथुन नहीं किया। उनको कुछ भी करने की इच्छा नहीं रही। कुछ ही दिन में वे प्यास के कारण चल बसे।

इसके बाद के अध्ययन में अन्य वैज्ञानिकों ने उनके दिमाग़ में डोपामाइन प्रवाहित करने वाला हिस्सा कुछ कम किया, लेकिन इस बार उनके मुँह में शकर के ड्रॉप्स डाले गए। इन चूहों के चेहरे सुख से चमक उठे, क्योंकि वह स्वादिष्ट वस्तु उन्हें भा गई। भले ही उनका डोपामाइन रोक दिया था, उन्हें शकर उतनी ही *पसंद* आई, जितनी पहले आती थी, लेकिन *वे और नहीं* चाहते थे। सुख का अनुभव डोपामाइन के बिना भी जस का तस ही रहा, लेकिन इच्छा समाप्त हो चुकी थी। और इच्छा के बिना गतिविधि थम गई।

अन्य शोधकर्ताओं ने डोपामाइन रोकने की प्रक्रिया को उलट दिया। उन्होंने दिमाग़ के पुरस्कार तंत्र को डोपामाइन से भर दिया, तो जानवरों ने आदतों को ख़तरनाक गति से पूरा किया। एक अध्ययन में तो चूहों को हर बार एक बॉक्स में रखी किसी चीज़ से ज़ोरदार डोपामाइन मिला। कुछ ही मिनट में चूहों में इच्छा इतनी तेज़ी से बढ़ी कि उन्होंने एक घंटे में उस बॉक्स में आठ सौ बार नाक डालने का प्रयास किया। (मानव भी अलग नहीं हैं : स्लॉट मशीन का प्लेयर पहिये को औसतन हर घंटे 600 बार घुमाता है।)

आदतें डोपामाइन से प्रेरित फीडबैक लूप हैं। हर व्यवहार जो आदत को ज़ोरदार बनाता है, जैसे जंक फूड खाना, वीडियो गेम्स खेलना, नशा करना, सोशल मीडिया ब्राउज़ करना आदि का संबंध डोपामाइन के उच्चस्तर से होता है। हमारी मूल आदतों के व्यवहार के बारे में भी यही कहा जा सकता है, जैसे भोजन करना, पानी पीना, मैथुन करना और सामाजिक रूप से संबंध रखना।

वर्षों तक वैज्ञानिक यही मानते रहे थे कि डोपामाइन सुख देने वाला होता है, लेकिन अब हम जान गए हैं कि यह प्रेरित करने, सीखने या याद करने, दंड देने, अरुचि और इच्छित गतिविधि की न्यूरोलॉजिकल प्रक्रिया में अहम भूमिका निभाता है।

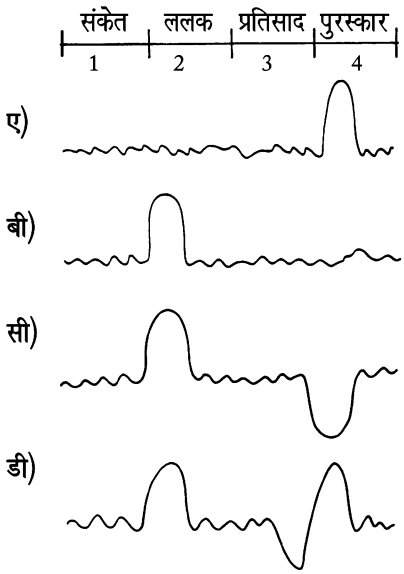
जब आदतों की बात आती है, तो मुख्य तथ्य यह है: डोपामाइन न केवल तब स्रावित होता है, जब आप आनंद का *अनुभव* करते हैं, बल्कि तब भी होता है, जब आप इसकी आशा करते हैं। जुआ खेलने के आदी व्यक्तियों में दाँव लगाने से *पहले* डोपामाइन बढ़ता है, न कि जीतने के बाद। कोकीन के नशेड़ी को पाउडर देखने पर डोपामाइन का उछाल मिलता है, न कि इसे लेने के बाद। जब भी आपको

लगता है कि किसी अवसर से फ़ायदा होगा, आपका डोपामाइन पहले से ही प्रवाहित होने लगता है। जब भी डोपामाइन बढ़ता है, आपकी प्रेरक शक्ति बढ़ने लगती है।

कोई फ़ायदा या पुरस्कार मिलने की आकाँक्षा हमें कार्य करने के लिए प्रेरित करती है, न कि फ़ायदा या पुरस्कार की प्राप्ति।

दिलचस्प बात यह है कि पुरस्कार प्राप्त करते समय मस्तिष्क में सक्रिय होने वाली पुरस्कार प्रणाली वैसी है, जो *आशा* करते समय सक्रिय होती है। यह एक कारण है कि एक अनुभव की प्रत्याशा अक्सर इसे प्राप्त करने से बेहतर होती है। एक बच्चे के रूप में, क्रिसमस की सुबह के बारे में सोचना उपहार खोलने से बेहतर हो सकता है। एक वयस्क के रूप में, आगामी छुट्टियों के बारे में सपने देखना वास्तव में छुट्टियों पर होने से अधिक सुखद हो सकता है। वैज्ञानिक इसे 'चाहने' और 'पसंद करने' के बीच के अंतर के रूप में संदर्भित करते हैं।

डोपामाइन का प्रवाह



चित्र 9 : कोई आदत सीखे जाने के पहले (ए) की अवस्था होती है, जिसमें पहली बार पुरस्कार का अनुभव होता है और डोपामाइन इस प्रकार से स्रावित होता है। अगली बार यानी (बी) में संकेत मिलते ही डोपामाइन काम करने के पहले बढ़ता है। इस प्रवाह में इच्छा और ललक का अनुभव होने के साथ संकेत मिलने पर काम करने की इच्छा होती है। (सी) की अवस्था में एक बार आदत

> सीख लेने पर डोपामाइन पुरस्कार मिलने पर नहीं बढ़ेगा, क्योंकि आप पहले से ही पुरस्कार की इच्छा करके बैठे हैं, लेकिन मिला नहीं है, तब निराशा में डोपामाइन घट जाएगा। जब पुरस्कार देर से मिलता है, तो डोपामाइन प्रतिसाद की संवेदनशीलता को आसानी से देखा जा सकता है (डी) पहला, संकेत पहचान लेने पर डोपामाइन बढ़ेगा और इच्छा बनेगी। अगले में प्रतिसाद तो है, लेकिन पुरस्कार जल्द नहीं मिलता है, तो डोपामाइन घट जाएगा। अंत में जब पुरस्कार आपकी आशा से कुछ देर से मिलता है, तो फिर डोपामाइन का प्रवाह बढ़ेगा। यदि दिमाग़ कहे तो यह ऐसा होगा, "देखो! मैं जानता था, मैं सही था। इस काम को अगली बार भूल मत जाना।"

दिमाग़ में अनेक न्यूरल सर्किट होते हैं, जो *पसंद* करने की बजाय पुरस्कार की *इच्छा* रखने वाले हैं। इच्छा करने वाले केंद्र दिमाग़ में बड़े पैमाने पर हैं : ब्रेन स्टेम, न्यूक्लियस एक्यूमबंस, वेंट्रल टेगमेंटल, डोरसल स्ट्रिएटम, ऐमिग्डाला और प्रीफ्रंटल कॉरटेक्स के हिस्से। तुलनात्मक रूप से दिमाग़ में पसंद आने के केंद्र बहुत कम हैं। उन्हें अक्सर 'हेडोनिक हॉट स्पॉट्स' कहा जाता है और ये पूरे दिमाग़ में छोटे द्वीपों की तरह फैले हैं। उदाहरण के लिए शोध करने वालों ने पाया कि न्यूक्लियस एक्यूमबंस का 100 प्रतिशत तब सक्रिय होता है, जब किसी चीज़ की इच्छा होती है। इसी बीच, इसमें पसंद आने के दौरान 10 प्रतिशत ही सक्रियता रहती है।

वास्तव में दिमाग़ में अधिक क़ीमती स्थान इच्छाओं के लिए आवंटित होते हैं, जो इस बात का सबूत है कि ये प्रक्रियाएँ अहम भूमिका निभाती हैं। इच्छा वह इंजन है, जो हमारे व्यवहार को चलाता है। हर काम को किसी इच्छा के लिए किया जाता है। ललक ही वह रहती है, जो प्रतिसाद तक ले जाती है।

इन जानकारियों से व्यवहार में बदलाव के दूसरे नियम के महत्त्व का पता चलता है। हमें अपनी आदतों को आकर्षक बनाने की आवश्यकता है, क्योंकि एक पुरस्कृत अनुभव की उम्मीद ही हमें कार्य करने के लिए प्रेरित करती है। यह वह जगह है, जहाँ प्रलोभन बंडलिंग के रूप में जानी जाने वाली रणनीति परिदृश्य में आती है।

आदतों को ज़्यादा आकर्षक बनाने में प्रलोभन बंडलिंग का इस्तेमाल कैसे करें

रोनन बर्नी आयरलैंड के डबलिन में इलेक्ट्रिकल इंजीनियरिंग के छात्र हैं, नेटफ़्लिक्स देखने में उन्हें सुख मिलता है, लेकिन वह यह भी जानते हैं कि वे जितनी एक्सरसाइज़ करते हैं, उससे अधिक करनी चाहिए। ऐसे में अपनी इंजीनियरिंग की क्षमता को उन्होंने प्रयोग में लिया। अपनी खड़ी हुई साइकल को लैपटॉप और टीवी से जोड़

दिया। इसके पश्चात उन्होंने एक कंप्यूटर प्रोग्राम बनाया, जिससे यह तय हो गया कि नेटफ़्लिक्स तभी चलेगा, जब एक निश्चित गति पर साइकल चलेगी। जैसे ही वे इसे धीमा करेंगे, जो भी शो वह देख रहे होंगे, वह तब तक अटक जाएगा, जब तक वे पुनः पैडल मारना शुरू नहीं करेंगे। वह ऐसे फैन हैं, जो 'मोटापा तो कम कर ही रहे हैं, नेटफ़्लिक्स के लगाव को भी कम नहीं कर रहे हैं और एक ही समय में दोनों कर रहे हैं।

इसके साथ ही वह प्रलोभन बंडलिंग रणनीति का इस्तेमाल भी कर रहे हैं, ताकि एक्सरसाइज़ करने की आदत को ज़्यादा आकर्षक बना सकें। प्रलोभन बंडलिंग रणनीति तब काम करती है, जब आपके इच्छित कार्य को उस कार्य से जोड़ दिया जाता है, जिसे करने की ज़रूरत आपको होती है। बर्नी के मामले में नेटफ़्लिक्स देखने के झुकाव (वह जो करना चाहते थे) को उन्होंने खड़ी हुई बाइक (जिसे करना उनके लिए ज़रूरी था) को चलाने से जोड़ दिया।

कारोबार करने वालों को प्रलोभन बंडलिंग में महारत हासिल होती है। उदाहरण के लिए, जब अमेरिकन ब्रॉडकास्टिंग कंपनी, जिसे आमतौर पर एबीसी के रूप में जाना जाता है, ने 2014-2015 सीज़न के लिए अपने गुरुवार रात के टेलीविजन लाइनअप को लांच किया, तो उन्होंने बड़े पैमाने पर प्रलोभन बंडलिंग को बढ़ावा दिया।

कंपनी हर गुरुवार को पटकथा लेखिका शोंडा राइम्स के तैयार किए तीन शो दिखाती थी। ये थे *ग्रेज़ एनाटॉमी, स्कैंडल और हाऊ टू गेट अवे विद मर्डर*। इसकी उन्होंने 'टीजीआईटी ऑन एबीसी' के रूप में ब्रांडिंग की। टीजीआईटी का अर्थ थैंक गॉड इट्स थर्सडे था। इसके अतिरिक्त शो को लोकप्रिय करने के लिए एबीसी ने दर्शकों को पॉपकॉर्न बनाने, रेड वाइन पीने के लिए प्रोत्साहित तक किया, ताकि वे शाम को उसका मज़ा लें।

एबीसी के शिड्यूलिंग प्रमुख एंड्रयू कुबिट्ज़ ने अभियान के पीछे के विचार का वर्णन कियाः "हम गुरुवार की रात को दर्शकों को अवसर के रूप में देखते हैं। या तो जोड़े या महिलाएँ खुद बैठकर तनाव से दूर होना चाहती हैं और मस्ती करती हैं, रेड वाइन पीती हैं और कुछ पॉपकार्न का मज़ा लेते हैं।" इस रणनीति की उत्कृष्टता यह है कि एबीसी को जिन चीज़ों को दर्शकों से कराने की *ज़रूरत* थी (उनके शो देखने की), उन गतिविधियों को वह उन चीज़ों से जोड़ रहा था, जो उनके दर्शक पहले से ही करना *चाहते* थे (आराम करना, शराब पीना, और पॉपकार्न खाना)।

समय के साथ, लोगों ने एबीसी को आराम और मनोरंजन के साथ जोड़कर देखना शुरू कर दिया। अगर आप हर गुरुवार को रात आठ बजे रेड वाइन पीते

हैं और पॉपकार्न खाते हैं, तो अंततः 'गुरुवार आठ बजे' का *अर्थ* है विश्राम और मनोरंजन। पुरस्कार संकेत के साथ जुड़ जाता है, और टेलीविजन को चालू करने की आदत अधिक आकर्षक हो जाती है।

यदि आपको एक ही समय में अपना कोई पसंदीदा काम करने को मिले, तो इस बात की संभावना ज़्यादा होती है कि आपको व्यवहार आकर्षक लगने लगेगा। कदाचित आप सेलेब्रिटी की गपशप सुनना चाहते हैं, लेकिन साथ ही आप शरीर को ठीक भी रखना चाहते हैं। इसमें प्रलोभन बंडलिंग की रणनीति को प्रयोग में लेते हुए आप जिम में टेबलॉइड्स पढ़ सकते हैं और रियलिटी शो भी देख सकते हैं। हो सकता है कि आप पेडिक्यर कराना चाहते हों, लेकिन आपको अपने ईमेल इनबॉक्स को भी साफ़ करने की ज़रूरत है। हल : पेडिक्यर कराते समय लंबित ईमेल कार्य को भी निपटाते चले जाएँ।

प्रलोभन बंडलिंग एक मनोवैज्ञानिक सिद्धांत को लागू करने का तरीक़ा है, जिसे प्रेमैक के सिद्धांत के रूप में जाना जाता है। प्रोफ़ेसर डेविड प्रेमैक के काम के बाद नामित यह सिद्धांत कहता है कि "अधिक संभावित व्यवहार कम संभावित व्यवहार को सुदृढ़ करेगा।" दूसरे शब्दों में, भले ही आप वास्तव में बक़ाया ईमेल कार्य को निपटाना नहीं चाहते हैं, लेकिन आप ऐसा करने के लिए स्वतः तैयार हो जाएँगे, यदि इसके साथ आपको कुछ ऐसा करना है, जो आप वास्तव में करना चाहते हैं।

आदतों को क्रमबद्ध करने की रणनीति को आप प्रलोभन बंडलिंग से जोड़ सकते हैं, जिसका उल्लेख हमने अध्याय पाँच में किया है, ताकि आप अपने व्यवहार को निर्दिष्ट करने के लिए नियम बना सकें।

आदतों को क्रमबद्ध करने की रणनीति + प्रलोभन बंडलिंग का फॉर्मूला है :

1. (वर्तमान आदत) के पश्चात (जो आदत आवश्यक है) वह करूँगा।
2. (आवश्यक आदत) के बाद मैं वह (इच्छित आदत) को करूँगा।

यदि आप ख़बरें पढ़ने के पक्ष में हैं, लेकिन आभार व्यक्त करना आपके लिए आवश्यक है :

1. सुबह की कॉफी पी लेने के बाद मैं एक बात कहूँगा कि कल जो कुछ भी हुआ (आवश्यक), उसके लिए आभारी हूँ।
2. मैं किसी के प्रति आभार व्यक्त कर दूँ, उसके बाद मैं ख़बर पढ़ूँगा (इच्छा)।

यदि आप खेल देखना चाहते हैं, लेकिन आपको सेल्स कॉल भी करनी आवश्यक हैं :

1. लंच ब्रेक से लौटकर मैं तीन संभावित ग्राहकों को कॉल करूँगा (आवश्यकता)।
2. संभावित तीन ग्राहकों को कॉल करने के बाद, मैं ईएसपीएन देखूँगा (इच्छा)।

यदि आप फ़ेसबुक देखना चाहते हैं, लेकिन आपको और एक्सरसाइज़ करनी आवश्यक है :

1. जैसे ही मैं अपना फ़ोन हाथ में लूँगा, मैं दस बर्पी एक्सरसाइज़ करूँगा (आवश्यकता)
2. दस बर्पी करने के बाद ही मैं अपना फ़ेसबुक देखूँगा (इच्छा)।

उम्मीद यह है कि अंततः आप तीन ग्राहकों को कॉल करने या दस बरपी करने के लिए तत्पर होंगे, क्योंकि इसका मतलब है कि आपको नवीनतम खेल समाचार पढ़ने या फ़ेसबुक देखने की इच्छा है। जिस काम को करने की ज़रूरत है, उसे करने का मतलब है कि आप वह काम करना चाहते हैं, जिसकी इच्छा है।

हमने इस अध्याय को अलौकिक उद्दीपनों पर चर्चा करके शुरू किया था, जो वास्तविकता के उन्नत संस्करण हैं। ये कार्रवाई करने की हमारी इच्छा बढ़ाते हैं। प्रलोभन बंडलिंग किसी भी आदत का उन्नत संस्करण बनाने का एक तरीक़ा है, जिसे आप पहले से ही करना चाहते हैं। कोई भी अप्रतिरोध्य यानी अनिवार्य आदत बनाना कठिन काम है, लेकिन यह सरल रणनीति हो सकती है। किसी भी आदत को अधिक आकर्षक बनाने के लिए इसका इस्तेमाल किया जा सकता है, अन्यथा ऐसा नहीं होगा।

अध्याय का सार

- व्यवहार में बदलाव का दूसरा नियम है – *इसे आकर्षक बनाएँ*।
- जितना आकर्षक अवसर होगा, उतना अधिक इसकी आदत बनती जाएगी।
- आदतें डोपामाइन से चलने वाली फीडबैक लूप हैं। जब डोपामाइन बढ़ता है, तो हमारी प्रेरक शक्ति बढ़ती है।
- यह पुरस्कार की प्रत्याशा है – उसकी पूर्ति नहीं – जो हमें कार्रवाई करने के लिए प्रेरित करती है। जितनी अधिक प्रत्याशा होगी, डोपामाइन का उछाल उतना ही अधिक होगा।
- प्रलोभन बंडलिंग आदतों को ज़्यादा आकर्षक बनाने का एक उपाय है। जो आप करना *चाहते* हैं, उसे आप अपनी *आवश्यकता* के साथ जोड़ दें, यही रणनीति है।

9

आपकी आदतों को आकार देने में परिवार और मित्रों की भूमिका

हंगरी के लाज़्लो पोलगर ने 1965 में क्लारा नामक महिला को एक के बाद एक विचित्र पत्र लिखे।

लाज़्लो कड़े परिश्रम में विश्वास रखते थे। वास्तव में वे सिर्फ़ इसी में विश्वास रखते थे : उन्होंने जन्मजात प्रतिभा का विचार ही ठुकरा दिया था। उनका दावा था कि सतत अभ्यास और अच्छी आदतों के विकास से कोई बच्चा किसी भी क्षेत्र में जीनियस बन सकता है। उनका मंत्र था, "जीनियस पैदा नहीं होता, बल्कि उसे शिक्षित एवं प्रशिक्षित किया जाता है।"

लाज़्लो का अपने विचार में इतना विश्वास था कि उन्होंने इसका अपनी ही संतानों पर परीक्षण करना चाहा और उन्होंने इसी सिलसिले में क्लारा को पत्र लिखे। वे चाहते थे कि उनकी पत्नी ऐसी हो, जो सीधे उनके विचार से सहमत हो। क्लारा टीचर थीं। वे अपने विचारों को लेकर इतनी अड़ियल नहीं रही होंगी, जितने लाज़्लो थे, लेकिन वे भी यह मानती थीं कि उचित निर्देशन से कोई भी अपने कौशल में इज़ाफ़ा कर सकता है।

लाज़्लो ने तय किया कि शतरंज प्रयोग के लिए उपयुक्त क्षेत्र रहेगा और उन्होंने अपने बच्चों को शतरंज का महारथी बनाने के हिसाब से पालने की योजना बनाई। बच्चों को घर में ही स्कूली शिक्षा दी जाएगी, जिसे उस समय हंगरी में दुर्लभ माना जाता था। घर शतरंज की किताबों और प्रसिद्ध शतरंज खिलाड़ियों की तसवीरों से भरा होगा। बच्चे एक-दूसरे के ख़िलाफ़ लगातार खेलते रहेंगे और सर्वश्रेष्ठ टूर्नामेंटों में प्रतिस्पर्धा करेंगे। परिवार हर उस प्रतियोगी के टूर्नामेंट इतिहास का सावधानीपूर्वक हिसाब (मेटिक्यूलस फ़ाइल सिस्टम) रखेगा, जिसका सामना बच्चों ने किया होगा। उनका जीवन शतरंज के लिए समर्पित होगा।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 115 8/18/2020 2:13:48 PM

लाज़्लो ने क्लारा से विवाह किया, और कुछ ही वर्षों में दंपत्ति तीन बेटियों : सुसान, सोफ़िया और जुडिट के माता-पिता बने।

सुसान सबसे बड़ी थी और उसने चार वर्ष की आयु से ही शतरंज खेलना शुरू कर दिया। छह माह में वह बड़ों को भी हराने लगी।

सोफ़िया उससे छोटी थी। चौदह वर्ष की आयु में वह विश्व चैम्पियन बन गई और कुछ ही वर्ष बाद वह ग्रैंडमास्टर बन चुकी थी।

जुडिट सबसे छोटी और सबसे श्रेष्ठ थी। पाँच वर्ष की आयु में ही वह पिता को हराने लगी थी। बारह वर्ष की आयु में दुनिया के शीर्ष सौ खिलाड़ियों में सबसे कम आयु की खिलाड़ी जुडिट ही थी। पंद्रह वर्ष चार माह की आयु में वह सबसे छोटी ग्रैंडमास्टर बन चुकी थी। वह अब तक के सबसे कम आयु के रिकॉर्डधारक ग्रैंडमास्टर बॉबी फ़िशर से भी छोटी थी। सत्ताइस वर्ष तक वह दुनिया की पहले नंबर की महिला शतरंज खिलाड़ी रहीं।

पोलगर बहनों का बचपन बहुत असामान्य तरह का था, फिर भी यदि आप उनसे पूछेंगे, तो वे दावा करेंगी कि उनकी जीवनशैली बहुत आकर्षक ही नहीं, बल्कि सुखद भी थी। अनेक इंटरव्यू में इन बहनों ने कहा है कि उनका बचपन दुष्कर होने की बजाय मनोरंजन से भरा था। उन्हें शतरंज खेलना अच्छा लगता था। इससे उनका मन नहीं भरता था। एक बार लाज़्लो ने मध्यरात्रि में सोफ़िया को बाथरूम में यह खेलते हुए देखा। पिता ने उससे कहा, सोने जाओ सोफ़िया, इन मोहरों को अकेला रहने दो!" इस पर सोफ़िया ने यह ज़वाब दिया, "डैडी *ये मुझे* अकेला नहीं छोड़ेंगे!"

पोलगर बहनें उस वातावरण में पली-बढ़ीं, जहाँ पर किसी भी अन्य बात की तुलना में शतरंज को ज़्यादा महत्त्व दिया जाता था। इसके लिए उनकी प्रशंसा होती थी और पुरस्कार मिलते थे। उनकी दुनिया में शतरंज की धुन होना सामान्य था, और जैसा कि हम देखते हैं कि जो भी आदतें हमारी संस्कृति में सामान्य होती हैं, उन्हें सबसे ज़्यादा आकर्षक व्यवहार के तौर पर आप देखते हैं।

सामाजिक मानकों का मोहक खिंचाव

इंसान एक तरह से झुंड के जानवर हैं। हम इसमें फिट होना चाहते हैं, दूसरों के साथ बंधन में बँधना चाहते हैं, ताकि हम हमारे साथियों से सम्मान और अनुमोदन अर्जित कर सकें। इस तरह के झुकाव हमारे अस्तित्व के लिए आवश्यक हैं। हमारे अधिकांश विकासवादी इतिहास में हमारे पूर्वज जनजातियों में रहते थे। कबीले से अलग हो जाना या उससे भी बदतर बहिष्कृत किया जाना एक मौत की सज़ा थी।

अकेला भेड़िया मर जाता है, लेकिन झुंड बचा रहता है।[14]

इस बीच, जिन लोगों ने सहयोग किया और दूसरों के साथ बंधन में बँध गए, उन्होंने बढ़ी हुई सुरक्षा, संभोग के अवसरों और संसाधनों तक पहुँच का आनंद लिया। जैसा चार्ल्स डार्विन ने कहा था, "मानव जाति के लंबे इतिहास में, जिन लोगों ने सबसे प्रभावी रूप से सहयोग और सुधार करना सीखा है, वे ही प्रबल साबित हुए हैं।" इसके परिणामस्वरूप, किसी से जुड़ना मानव की सबसे गहरी इच्छाओं में से एक है और इस प्राचीन वरीयता का हमारे आधुनिक व्यवहार पर एक शक्तिशाली प्रभाव है।

हम अपनी पुरानी आदतों का चयन नहीं करते हैं, हम उनकी नक़ल करते हैं। हम उस स्क्रिप्ट का अनुसरण करते हैं, जो हमारे दोस्तों और परिवारों, हमारे चर्च या स्कूल, हमारे स्थानीय समुदाय और बड़े पैमाने पर समाज द्वारा सौंपी गई होती है। इन संस्कृतियों और समूहों में से प्रत्येक अपनी अपेक्षाओं और अपने मानकों के साथ आता है; कब शादी करनी है, शादी करनी है या नहीं, कितने बच्चे होने चाहिए, कौनसी छुट्टियाँ मनानी हैं, अपने बच्चे के जन्मदिन उत्सव पर कितना पैसा ख़र्च करना है। कई मायनों में, ये सामाजिक मानदंड अदृश्य नियम हैं, जो प्रत्येक दिन आपके व्यवहार का मार्गदर्शन करते हैं। आप हमेशा उन्हें दिमाग़ में बनाए रखते हैं, भले ही वे आपके दिमाग़ के शीर्ष पर न हों। अक्सर, आप अपनी संस्कृति की आदतों का बिना सोचे-समझे, बिना कोई सवाल किए और कभी-कभी याद किए बिना अनुसरण करते हैं। फ्रांसीसी दार्शनिक मिशेल डी मोंटेने ने लिखा है, "समाज में जीवन के रीति-रिवाज और प्रथाएँ हमें बहाकर ले जाती हैं।"

ज़्यादातर समय, समूह के साथ जाने पर बोझ का अहसास नहीं होता। हर कोई समूह के अनुकूल होना चाहता है। यदि आप एक ऐसे परिवार में बड़े होते हैं, जिसमें आपको शतरंज कौशल के लिए पुरस्कार दिया जाता है, तो आपको शतरंज खेलना बहुत पसंद आने वाली बात होगी। अगर आप ऐसी नौकरी में काम करते हैं, जहाँ हर कोई महँगे सूट पहनता है, तो आप भी दिखावा करना चाहेंगे। यदि आपके मित्र एक मज़ाक़ साझा कर रहे हैं या एक नए वाक्यांश का उपयोग कर रहे हैं, तो आप भी यह करना चाहेंगे, ताकि वे जान लें कि आपने इसे 'समझ' लिया है। व्यवहार तब आकर्षक होते हैं, जब वे समूह के अनुकूल होने में हमारी मदद करते हैं।

---

14 मैं बहुत ख़ुश हूँ, क्योंकि मैं इस पुस्तक में 'गेम ऑफ थ्रोन्स' के संदर्भ जोड़ सका।

हम विशेष रूप से तीन समूहों की आदतों की नक़ल करते हैं :

1. क़रीबी समूह
2. बड़ा समूह
3. ताक़तवर लोगों का समूह

हर समूह आपको अवसर देता है कि आप व्यवहार बदलने के दूसरे नियम का लाभ लें और अपनी आदतों को ज़्यादा आकर्षक बना लें।

1. क़रीबी समूह

आस-पास का हमारे व्यवहार पर अधिक प्रभाव पड़ता है। भौतिक वातावरण के संदर्भ में ऐसा था, जैसे कि हमने अध्याय 6 में चर्चा की थी, लेकिन सामाजिक वातावरण में भी यह सही होता है।

हम अपने आस-पास के लोगों की आदतों को ही ग्रहण करते हैं। जिस प्रकार से हमारे माता-पिता चीज़ों को तर्क से सँभालते हैं, जिस तरह से आपके साथी एक-दूसरे के साथ फ्लर्ट करते हैं, जैसे आपके सहकर्मी परिणाम हासिल करते हैं, आप भी उनका अनुसरण करते हैं। यदि आपके दोस्त सिगरेट पीते हैं, तो आप भी कोशिश करते हैं। जब बिस्तर पर जाने से पहले आपकी पत्नी की आदत दरवाज़े को दो बार चैक करने की है, तो आप भी इस आदत को अपनाते हैं।

मुझे लगता है कि मैं अक्सर अनुभव किए बिना अपने आस-पास के लोगों के व्यवहार की नक़ल करता हूँ। बातचीत में, मैं स्वचालित रूप से दूसरे व्यक्ति के शरीर की मुद्रा को ग्रहण कर लेता हूँ। कॉलेज में, मैं अपने रूममेट्स की तरह बात करने लगा था। अन्य देशों की यात्रा करते समय, मैं अनजाने में ही स्थानीय उच्चारण का अनुकरण करता हूँ, ख़ुद को रोकने के लिए याद दिलाने के बावजूद।

सामान्य नियम कहता है कि हम किसी के जितने क़रीब होंगे, उतनी ही अधिक संभावना उसकी कुछ आदतों की नक़ल करने की होगी। हमारे एक अभूतपूर्व अध्ययन में हमने बत्तीस साल तक बारह हज़ार लोगों पर नज़र रखी और निष्कर्ष निकाला कि "यदि किसी व्यक्ति का कोई दोस्त मोटा था, तो उसके मोटे होने की संभावना 57 प्रतिशत बढ़ गई।" यह दूसरे तरीक़े से भी काम करता है। एक और अध्ययन में पाया गया कि अगर किसी रिश्ते में एक व्यक्ति ने अपना वज़न कम किया, तो दूसरे साथी का वज़न लगभग एक तिहाई समय में कम हो जाएगा। हमारे दोस्त और परिवार एक प्रकार का अदृश्य सहकर्मी दबाव प्रदान करते हैं, जो हमें उनकी दिशा की ओर खींचता है।

बेशक, सहकर्मी दबाव केवल तभी बुरा होता है, जब आप बुरे प्रभावों से घिरे हों। जब अंतरिक्ष यात्री माइक मैसिमिनो एमआईटी में स्नातक छात्र थे, तो उन्होंने एक छोटी रोबोटिक्स क्लास ली थी। कक्षा के दस लोगों में से *चार* अंतरिक्ष यात्री बन गए। यदि आपका लक्ष्य अंतरिक्ष में जाने का था, तो वह कमरा सबसे अच्छी संस्कृति था, जिसकी तलाश आप कर सकते थे। इसी तरह, एक अध्ययन में पाया गया कि ग्यारह या बारह साल की उम्र में यदि आपके सबसे अच्छे दोस्त का आईक्यू ऊँचा है, तो बुद्धि के प्राकृतिक स्तरों को नियंत्रित करने के बाद आपका आईक्यू भी पंद्रह साल की उम्र में उतना ही होगा। हम अपने आस-पास के लोगों के गुणों और प्रथाओं को आत्मसात कर लेते हैं।

बेहतर आदतों के निर्माण के सबसे प्रभावी तरीक़ों में से एक यह है कि आप ऐसी संस्कृति में शामिल हो जाएँ, जहाँ आपका इच्छित व्यवहार सामान्य व्यवहार हो। नई आदतें तब हासिल करने योग्य लगती हैं, जब आप दूसरों को उन्हें हर दिन करते हुए देखते हैं। यदि आप फिट लोगों से घिरे हैं, तो आपके इस पर विचार करने की अधिक संभावना है कि व्यायाम सामान्य आदत है। यदि आप जैज प्रेमियों से घिरे हैं, तो आप मानने लगेंगे कि प्रतिदिन जैज का आनंद लेना उचित है। आपकी संस्कृति 'सामान्य' के लिए आपकी अपेक्षा निर्धारित करती है। ख़ुद के चारों ओर उन लोगों को साथ लें, जिनकी आदतें वैसी हैं, जो आप ख़ुद विकसित करना चाहते हैं। ऐसे में आप साथ आगे बढ़ेंगे।

अपनी आदतों को और अधिक आकर्षक बनाने के लिए आप इस रणनीति को एक क़दम आगे ले जा सकते हैं।

ऐसी संस्कृति से जुड़ें, जहाँ (1) आपका इच्छित व्यवहार सामान्य व्यवहार हो, (2) आपके और उस समूह के बीच पहले से कुछ बातें समान हो। न्यू यॉर्क शहर के उद्यमी स्टीव काम्ब एक कंपनी चलाते हैं, जो नर्ड फिटनेस के नाम से पहचानी जाती है। यह कंपनी 'नर्ड, मिसफिट और म्यूटेंट लोगों की मदद वज़न घटाने में करती है, ताकि वे सुदृढ़ और स्वस्थ हों। उनके ग्राहकों में वीडियो गेम्स के प्रेमी, फ़िल्मों के दीवाने और औसत सामान्य आदमी शामिल हैं, जो शरीर को सही आकार में करना चाहते हैं। कई लोग जब पहली बार जिम जाते हैं या आहार बदलने की कोशिश करते हैं, तो उन्हें अट-पटा लगता है, लेकिन यदि आप पहले से ही समूह के अन्य सदस्यों के समान हैं, जैसे *स्टार वार्स* के प्रति पारस्परिक प्रेम, तो बदलाव अधिक आकर्षक हो जाता है, क्योंकि यह इस तरह महसूस होता है, जिसे आप जैसे लोग पहले से ही करते आ रहे हैं।

किसी वर्ग से जुड़ने पर प्रेरणा जितनी बरकरार रहती है, उतनी कहीं नहीं रहती। यह निजी खोज को साझा खोज में बदल देती है। पहले आप स्वयं ही थे।

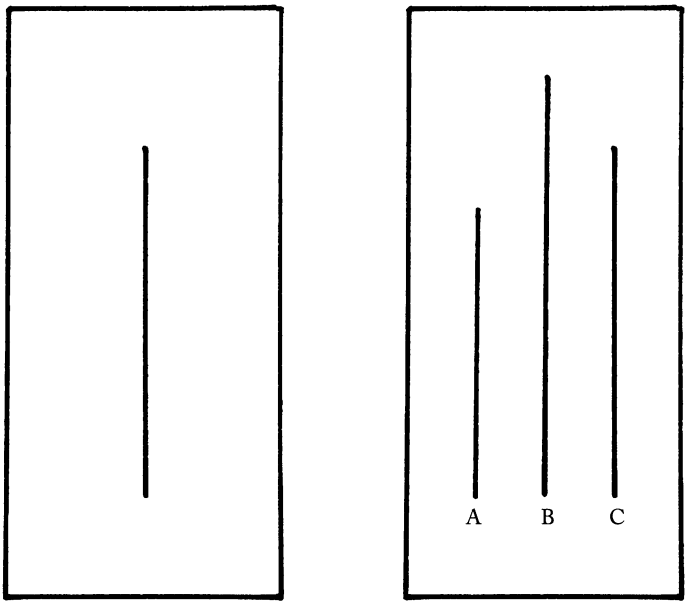
आपकी पहचान एकल थी। *आप एक पाठक हैं। आप एक संगीतकार हैं। आप एक एथलीट हैं।* जब आप किसी बुक क्लब या बैंड या साइकिलंग समूह से जुड़ते हैं, तो आपकी पहचान आपके आस-पास के लोगों से जुड़ जाती है। विकास और बदलाव अब व्यक्तिगत खोज नहीं हैं। *हम पाठक हैं। हम संगीतकार हैं। हम साइकिल चलाने वाले हैं।* साझा पहचान आपकी व्यक्तिगत पहचान को सुदृढ़ करना शुरू करती है। यही कारण है कि किसी लक्ष्य को प्राप्त करने के बाद भी अपनी आदतों को बनाए रखने के लिए समूह का हिस्सा बने रहना महत्त्वपूर्ण होता है। मित्रता और समुदाय नई पहचान स्थापित करते हैं और व्यवहार के लंबे समय तक चलने में मदद करते हैं।

2. बड़े समूह का अनुसरण करना

1950 के दशक में मनोवैज्ञानिक सोलोमन ऐश ने सिलसिलेवार अनेक प्रयोग किए थे, जो अब प्रत्येक वर्ष असंख्य अंडर ग्रेजुएट्स को सिखाए जाते हैं। हर प्रयोग के शुरू में सबजेक्ट अजनबियों के समूह के साथ प्रवेश करते थे। उनके लिए अनजान, अन्य प्रतिभागी अभिनेता होते थे, जो शोधकर्ता द्वारा लगाए गए थे। उन्हें कुछ सवालों के जवाब पटकथा के अनुसार देने के निर्देश दिए गए थे।

समूह को एक लाइन वाला एक कार्ड दिखाया जाता था और फिर लाइनों की श्रंखला वाला दूसरा कार्ड। प्रत्येक व्यक्ति को दूसरे कार्ड पर वह लाइन चुनने के लिए कहा जाता था, जो पहले कार्ड की लाइन की लंबाई के समान हो। यह एक बहुत ही सरल कार्य था। यहाँ दो कार्ड का एक उदाहरण दिया गया है।

सामाजिक मानकों का पालन करना



चित्र 10 : यह चित्र सोलोमन ऐश द्वारा प्रसिद्ध सामाजिक अनुरूपता के प्रयोगों में प्रयुक्त दो कार्डों का प्रतिनिधित्व करता है। पहले कार्ड पर लाइन की लंबाई (बाएँ) स्पष्ट रूप से लाइन सी के समान है, लेकिन जब अभिनेताओं का समूह दावा करता कि यह एक अलग लंबाई है, तो सबजेक्ट अक्सर अपना मन बदल लेते थे और अपनी आँखों पर विश्वास करने के बजाय भीड़ के साथ जाना पसंद करते थे।

प्रयोग हमेशा ऐसे शुरू होता था। पहले, कुछ आसान परीक्षण होते थे, जिनमें सभी सही लाइन पर सहमति व्यक्त करते थे। कुछ राउंड के बाद, प्रतिभागियों को टेस्ट दिखाया जाता था, जो कमरे में अभिनेताओं को छोड़कर बिलकुल पिछले वाले की तरह स्पष्ट होता था। वे जानबूझकर *ग़लत* जवाब का चयन करते थे। उदाहरण के लिए, वे चित्र 10 में दिखाई गई तुलना के लिए 'ए' जवाब देते थे। हर कोई सहमत होता था कि रेखाएँ समान हैं। भले ही वे स्पष्ट रूप से अलग होती थीं।

सबजेक्ट जो छल से अनभिज्ञ होते थे, वे तुरंत हतप्रभ रह जाते थे। उनकी आँखें चौड़ी हो जाती थीं। वे अपने आप पर हँस पड़ते थे। वे अन्य प्रतिभागियों की प्रतिक्रियाओं की दोबारा जाँच करते थे। उनकी व्यग्रता तब बढ़ जाती थी, जब एक

के बाद एक दूसरे भी वही ग़लत प्रतिक्रिया देते थे। जल्द ही, सबजेक्ट अपनी आँखों पर शक करना शुरू कर देते थे। आख़िरकार, वे भी इसका वही जवाब देते थे, जो उनका दिल जानता था कि वह ग़लत है।

ऐश ने कई बार और कई अलग-अलग तरीक़ों से इस प्रयोग को किया। उन्होंने जो खोजा, वह यह था कि जैसे-जैसे अभिनेताओं की संख्या बढ़ती गई, वैसे-वैसे ही सबजेक्ट की अनुरूपता भी बढ़ती गई। यदि सिर्फ़ सबजेक्ट और एक अभिनेता था, तब व्यक्ति की पसंद पर कोई प्रभाव नहीं पड़ा। उन्होंने बस मान लिया कि वे एक डमी के साथ कमरे में थे। जब दो अभिनेता सबजेक्ट के साथ कमरे में थे, तब भी बहुत कम प्रभाव पड़ा था, लेकिन जब लोगों के तौर पर अभिनेताओं की संख्या तीन, चार से लेकर आठ तक बढ़ा दी गई, तो सबजेक्ट के स्वयं दोबारा अनुमान लगाने की अधिक संभावना बन गई। प्रयोग के अंत तक लगभग 75 प्रतिशत सबजेक्ट समूह के साथ सहमत हो गए थे, उत्तर भले ही स्पष्ट रूप से ग़लत था।

जब भी हम अनिश्चित होते हैं कि कैसे कार्य करना है, तब हम हमारे व्यवहार का मार्गदर्शन करने के लिए समूह की ओर देखते हैं। हम लगातार अपने माहौल को स्कैन करते रहते हैं और सोचते रहते हैं, 'शेष सब क्या कर रहे हैं?' हम अमेज़ॉन, येल्प या ट्रिप एडवाइज़र पर समीक्षाओं की जाँच करते रहते हैं, क्योंकि हम ख़रीदने, खाने और यात्रा की 'सर्वश्रेष्ठ' आदतों की नक़ल करना चाहते हैं। यह आमतौर पर स्मार्ट रणनीति है। संख्या के रूप में इसके साक्ष्य भी हैं।

लेकिन इसका नकारात्मक पहलू भी हो सकता है।

समूह का सामान्य व्यवहार अक्सर व्यक्ति के इच्छित व्यवहार को ख़त्म कर देता है। उदाहरण के लिए, एक अध्ययन में पाया गया कि जब एक चिम्पांजी एक झुंड के सदस्य के रूप में नट्स को क्रैक करने का एक प्रभावी तरीक़ा सीख जाता है और फिर एक नए झुंड में स्विच कर जाता है, जो कम प्रभावी रणनीति का उपयोग करता है। ऐसे में यह चिम्पांजी नट्स को क्रैक करने के बेहतर तरीक़े का इस्तेमाल करने से बचेगा, ताकि शेष चिम्पांजियों में घुल-मिल सके।

मनुष्य भी इनके समान ही है। समूह के मानदंडों की अनुपालन करने के लिए ज़बरदस्त आंतरिक दबाव होता है। स्वीकार किए जाने का प्रतिफल अक्सर एक तर्क को जीतने, स्मार्ट लगने या सच्चाई का पता लगाने से ज़्यादा होता है।

मानव का दिमाग़ जानता है कि दूसरों के साथ कैसे रहा जाए। वह दूसरों के साथ ही रहना *चाहता* है। यह हमारा प्राकृतिक तरीक़ा है। आप इस पर हावी हो सकते हैं। आप समूह को अनदेखा कर सकते हैं या फिर इस बात की चिंता छोड़ सकते हैं कि अन्य लोग क्या सोच रहे होंगे, लेकिन इसमें मेहनत लगती है। जो चलन है, उसके ख़िलाफ़ जाने में अतिरिक्त प्रयास करना होता है।

जब आदतों को बदलने का अर्थ समूह को चुनौती देना होता है, तो बदलाव आकर्षणहीन हो सकता है। जब आदतों को बदलने का अर्थ समूह के साथ ढलना है, तो बदलाव बेहद आकर्षक होता है।

3. ताक़तवर लोगों के समूह का अनुसरण

हर स्थान पर मानव शक्ति, प्रतिष्ठा और सामाजिक स्तर को पाना चाहता है। हम अपनी जैकेट्स में कई मैडल लटकाना चाहते हैं। हम अपने ख़िताबों में अध्यक्ष या पार्टनर दर्ज कराना चाहते हैं। यह प्रवृत्ति व्यर्थ ज़रूर लग सकती है, लेकिन यह स्मार्ट प्रयास है। ऐतिहासिक रूप से भी देखें तो जिस व्यक्ति के पास अधिक शक्ति और सामाजिक स्तर होता है, वह कई संसाधन प्राप्त कर लेता है, जीवित रहने की चिंता कम करता है और आकर्षक साथी साबित होता है।

हम ऐसे व्यवहारों के प्रति आकर्षित होते हैं, जो हमें सम्मान, सहमति, प्रशंसा और सामाजिक स्तर प्रदान करते हैं। हम जिम में ऐसे होना चाहते हैं, जिसकी मांसपेशियों में बल हों या ऐसे संगीतकार होना चाहते हैं, जो जटिल से जटिल चीज़ें बजा सके या ऐसे अभिभावक होना चाहते हैं, जिनके बच्चे ख़ूब उपलब्धियाँ हासिल करें। यही बातें हमें भीड़ से अलग करती है। एक बार हम समूह के अनुकूल साबित हो जाएँ, तो फिर हम भीड़ से अलग दिखने के तरीक़े खोजने लगते हैं।

यह एक बड़ा कारण है, जिससे हम अधिक प्रभावी लोगों की आदतों पर गौर करते हैं। सफल लोगों के व्यवहार का हम अनुपालन करने लगते हैं, क्योंकि हमारी भी सफल होने की आकाँक्षा रहती है। जिन लोगों को हम पसंद करते हैं, उनकी आदतों को हम दैनिक आदतों में शामिल करते हैं। आप अपनी इंडस्ट्री में सर्वाधिक सफल कंपनियों की बाज़ार रणनीति का अनुसरण करते हैं। अपने पसंदीदा बेकर की रेसिपी को बनाते हैं। आप पसंदीदा लेखक की कहानी कहने की शैली को अपना लेते हैं। जिस तरह से आपके अधिकारी बात करते हैं, आप उनके समान ही बात करने लगते हैं। हम उनकी शैली भी अपनाते हैं, जिनसे हम ईर्ष्या करते हैं।

उच्च सामाजिक दर्जे के लोगों को सबकी प्रशंसा, सम्मान और सहमति मिलती है। यदि व्यवहार को सहमति, सम्मान और प्रशंसा मिलती है, तो वह हमें आकर्षक लगता है।

हम उस व्यवहार को नहीं अपनाते, जो हमारे सामाजिक स्तर को घटा सकता है। हम अपने बग़ीचे की घास काटते हैं और बाड़ को भी ठीक करते हैं, क्योंकि हम आस-पड़ोस में कीचड़ का स्थान नहीं बनाना चाहते। जब हमारी माँ आने वाली होती है, तो हम घर साफ़ करते हैं, क्योंकि हम नहीं चाहते कि कोई हमारे बारे में किसी भी प्रकार का निष्कर्ष निकाले। हम लगातार सोचते हैं 'दूसरे मेरे बारे में क्या

सोचते होंगे?' और अपना व्यवहार इसी के आधार पर परिवर्तित करते रहते हैं।

शतरंज की असाधारण प्रतिभाओं में शुमार पोलगर बहनों का उल्लेख इस अध्याय के आरंभ में किया गया था। वे ज़ोरदार और लंबे समय तक बने रहने वाले सामाजिक प्रभाव की साक्ष्य हैं। इन बहनों ने कई घंटों तक हर दिन शतरंज की प्रैक्टिस की और दशकों तक अपना प्रभाव छोड़ा। ये आदतें और व्यवहार आंशिक रूप से इसलिए भी आकर्षक बने रहे, क्योंकि उन्हें अपनी संस्कृति में सम्मान मिला था। उनके माता-पिता की प्रशंसा से लेकर ग्रैंडमास्टर बनने जैसी उपलब्धियों की वजह से उन्हें अपने प्रयास सतत रखने के कई प्रेरक तत्व मिल गए।

अध्याय का सार

- जिस संस्कृति में हम रहते हैं, वह निर्धारित करती है कि कौनसा व्यवहार हमारे लिए आकर्षक रहेगा।
- हमारी संस्कृति की ऐसी आदतें, जो प्रशंसनीय होती हैं और जिन पर सबकी सहमति होती है, हम उन्हें ही अपनाने लगते हैं, क्योंकि हम अपने समूह में उपयुक्त होना चाहते हैं।
- हम तीन सामाजिक समूहों की आदतों का अनुसरण करते हैं : क़रीबी लोग (परिवार एवं मित्र), अनेक लोग (यानी समूह या जाति) और प्रभावशाली लोग (सामाजिक रूप से श्रेष्ठ व प्रतिष्ठित)।
- बेहतर आदतों को बनाने के प्रभावी तरीक़ों में से एक यह है कि हम ऐसी संस्कृति से जुड़ जाएँ, जहाँ (1) आपका इच्छित व्यवहार सामान्य व्यवहार हो और (2) समूह के साथ आप में पहले से कुछ समानताएँ हों।
- एक समूह या जाति का सामान्य व्यवहार कई बार किसी के इच्छित व्यवहार पर हावी हो जाता है। भले ही हम सही हों, लेकिन भीड़ के साथ की विचारधारा का पालन कर अधिकतर हम ग़लत हो जाते हैं।
- यदि किसी व्यवहार को स्वीकृति, सम्मान और प्रशंसा मिलती है, तो वह हमें आकर्षक लगता है।

10

ख़राब आदतों के कारण जानकर उन्हें कैसे ठीक करें

इस्तांबुल की प्रमुख सड़क इस्तिकलाल कदेसी से कुछ ही दूर एक पुराने अपार्टमेंट में 2012 के अंत में, मैं बैठा हुआ था। मेरे साथ में मेरा गाइड माइक भी एक आरामदायक कुर्सी पर कुछ फ़ीट दूर बैठा था। मैं तुर्की की चार दिन की यात्रा पर गया हुआ था।

वास्तव में माइक मूल रूप से गाइड नहीं था। वह मेन (अमेरिका) का रहने वाला था और पाँच वर्षों से तुर्की में रह रहा था। उसने ही मुझे पूरा देश घुमा देने की पेशकश की थी और मैं उसे साथ ले गया। जिस रात को मुझे और माइक को रात्रि भोज पर बुलाया गया था, इसमें उसके कुछ तुर्क मित्र भी थे।

हम सात लोग वहाँ थे और वहाँ पर सिर्फ़ मैं ही था, जिसने कभी दिन में एक पैक सिगरेट तक नहीं पी थी। मैंने एक तुर्क से पूछा कि यह आदत कैसे लग गई। उसने कहा, "यह हमेशा दोस्तों के साथ रहते हुए शुरू होती है। एक दोस्त पीता है, तो फिर आप भी पीने लगते हैं।"

यह वास्तव में बहुत ही दिल जीतने वाला था कि कमरे में मौजूद आधे लोगों ने सिगरेट पीना *छोड़* दिया था। माइक कुछ वर्षों से सिगरेट नहीं पी रहा था। एक पुस्तक *ऐलन कार्स ईज़ी वे टू स्टॉप स्मोकिंग* को पढ़कर उसकी आदत छूट गई।

उसने कहा "यह पुस्तक सिगरेट पीने के मानसिक भार से मुक्त करती है। यह कहती है – "ख़ुद से झूठ बोलना बंद करो। वास्तव में आप सिगरेट नहीं पीना चाहते। आप जानते हैं कि इसमें सुखाभास नहीं हो रहा है। इससे आपको महसूस होने लगेगा कि आप पीड़ित नहीं हैं। आपको यह लगने लगता है कि आपको सिगरेट पीने की *आवश्यकता* नहीं है।"

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 125 8/18/2020 2:13:48 PM

मैंने कभी सिगरेट पीने का प्रयास तो नहीं किया, लेकिन जिज्ञासा के कारण मैंने पुस्तक का कुछ हिस्सा पढ़ा। इसे लिखने वाले ने रोचक रणनीति अपनाई है, ताकि सिगरेट पीने वाले अपनी ललक को ख़त्म कर सकें। वे सुनियोजित तरीक़े से सिगरेट पीने से संबंधित हर संकेत को रिफ्रेम करते हैं और इसे नया अर्थ प्रदान करते हैं।

वे इस तरह की बातें कहते हैं –

- आप सोच रहे हैं कि आप कुछ छोड़ रहे हैं, लेकिन आप कुछ छोड़ नहीं रहे हैं, क्योंकि सिगरेट आपके लिए कुछ नहीं करती है।
- आप सोचते हैं कि सिगरेट पीना सामाजिक होने के लिए आपकी आवश्यकता है, लेकिन ऐसा कुछ नहीं है। बिना सिगरेट पिए भी आप सामाजिक हो सकते हैं।
- आप सोचते हैं कि इसे पीने से तनाव ख़त्म होगा, लेकिन नहीं। इसे पीने से नसों में फ़ायदा नहीं, बल्कि नुक़सान होगा।

वे सतत रूप से इन वाक्यों और इन जैसे दूसरे वाक्यों को दोहराते हैं। वे कहते हैं– "अपने दिमाग़ में बैठा लो, आप कुछ नहीं खो रहे हैं और आप न केवल स्वास्थ्य, ऊर्जा और धन के क्षेत्र में, बल्कि आत्मविश्वास, आत्मसम्मान, स्वतंत्रता और सबसे ज़्यादा आवश्यक अपने लंबे और गुणवत्ता से भरे जीवन में शानदार सकारात्मक प्रगति हासिल कर रहे हैं।"

जब आप पुस्तक समाप्त करने को होते हैं, तो सिगरेट पीना दुनिया में सबसे ज़्यादा हास्यास्पद लगने लगता है। जब आपको लगता है कि सिगरेट पीने से कोई फ़ायदा आगे भी नहीं होगा, तो आपके पास सिगरेट पीने का कोई कारण नहीं रहता है। यह व्यवहार में बदलाव के दूसरे नियम के विपरीत है : *इसे अनाकर्षक बनाएँ।* अब मैं जान गया हूँ कि यह सोचने में भले ही बहुत आसान लगता है कि बस अपना मानस बदलने की ज़रूरत है, आप सिगरेट पीना छोड़ देंगे, लेकिन एक मिनट मेरे साथ रहिए।

ललक कहाँ से आती है

हर व्यवहार की सतही स्तर पर कोई ललक होती है, उसके पीछे गहराई में कोई प्रेरणा होती है। मुझमें भी अक्सर ललक पैदा होती है, जो इस प्रकार की रहती है : "मैं टाकोस खाना चाहता हूँ।" आप मुझसे पूछेंगे कि मैं टाकोस क्यों खाना चाहता हूँ, तो मैं यह जवाब नहीं दूँगा, "क्योंकि मैं जीवित रहने के लिए खाना खाना चाहता हूँ।" लेकिन सच कहीं गहराई में छिपा हुआ है, मैं जीवित रहना चाहता हूँ, इसलिए

टाकोस की ओर प्रेरित हुआ। भले ही टाकोस के लिए मेरी ललक हो, लेकिन इसके पीछे प्रेरणा यह है कि मुझे खाना और पानी चाहिए।

हमारे भीतर की प्रेरणाओं में ये शामिल हैं।[15]

- ऊर्जा बचाना।
- पानी और खाना हासिल करना।
- प्रेम प्राप्त करना और संभोग करना।
- एक-दूसरे से जुड़ना और संबंध बनाना।
- सामाजिक स्वीकृति मिलना।
- अनिश्चितता कम करना।
- सामाजिक स्तर एवं प्रतिष्ठा हासिल करना।

कोई ललक भीतर की प्रेरणा की विशेष अभिव्यक्ति होती है। आपके दिमाग़ में यह इच्छा नहीं रहती कि सिगरेट पी ली जाए या इंस्टाग्राम चैक किया जाए या वीडियो गेम्स खेले जाएँ। गहरे स्तर पर आप सहजता से अपनी अनिश्चतता कम करते हुए बेचैनी समाप्त करना चाहते हैं, ताकि किसी तरह से सामाजिक स्वीकृति मिले और सामाजिक स्तर हासिल हो।

किसी भी उत्पाद की तरह आदत डालने को देखें, तो आप महसूस करेंगे कि यह कोई नई प्रेरणा नहीं रचती है, बल्कि यह मानवीय स्वभाव की भीतरी प्रेरणा से जुड़ी होती है।

- प्रेम पाएँ और प्रजनन करें = टिंडर का उपयोग करें
- दूसरे लोगों से जुड़ें और संबंध बनाएँ = फ़ेसबुक पर ब्राउज़िंग करें
- सामाजिक स्वीकृति को जीतना = इंस्टाग्राम पर पोस्टिंग करें
- अनिश्चितता कम करना = गूगल पर सर्चिंग करें
- सामाजिक स्तर और प्रतिष्ठा कमाना = वीडियो गेम्स खेलें

आपको आदतें किसी प्राचीन इच्छा का आधुनिक हल हैं। पुरानी ख़राब आदतों का नया संस्करण। मानव व्यवहार की भीतरी प्रेरणाएँ पहले जैसी ही हैं। ख़ास आदतें, जो हम अलग तरह से करते हैं, वे पुराने इतिहास पर ही निर्भर होती हैं।

---

15 यह भीतरी प्रेरणा की आंशिक सूची है। atomichabits.com/business में पूरी लिस्ट और अनेक उदाहरण बताऊँगा कि कैसे इसे व्यवसाय में लागू किया जाए।

शक्तिशाली अंशः समान भीतरी प्रेरणा को हल करने के विभिन्न उपाय होते हैं। एक व्यक्ति तनाव को भगाने के लिए सिगरेट पीना सीख सकता है। दूसरा व्यक्ति बेचैनी हल करने के लिए दौड़ने जा सकता है। आवश्यक नहीं है कि जो समस्याएँ आपके सामने हैं, उन्हें हल करने का सबसे सही उपाय आपकी आदतें हों। ये सब विधियाँ हैं, जिनको प्रयुक्त करना आपने सीखा है। एक बार आप जब किसी हल को किसी समस्या से जोड़ देते हैं, तो आप बार-बार इसका इस्तेमाल करते रहते हैं।

आदतों का मतलब जुड़ाव से है। ये जुड़ाव ही निर्धारित करते हैं कि कोई आदत बार-बार दोहराने के योग्य है या नहीं। जैसे कि हमने पहले नियम की चर्चा में शामिल किया था, आपका दिमाग़ सूचनाओं को सतत रूप से ग्रहण करते हुए माहौल में व्याप्त नए संकेतों को देखता रहता है। हर बार जब आप कोई संकेत देखते हैं, तो आपका दिमाग़ उद्दीपन प्रवाहित करता है और यह पूर्वानुमान लगाता है कि अगले क्षण में क्या किया जाना है।

संकेत : कोई स्टोव गरम है, यह आप देखते हैं।

अनुमान : *यदि मैं इसे स्पर्श करता हूँ, तो जलन होगी, इसलिए मैं इसे छूने से अलग रहूँगा।*

संकेत : आप देखते हैं कि ट्रैफ़िक लाइट हरी हो गई है।

अनुमान : *यदि मैं गाड़ी चालू करता हूँ, तो मैं सुरक्षित तरह से दो मार्गों के विभाजन को पार करके अपने गंतव्य पर पहुँच जाऊँगा, इसलिए मैं ईंधन चालू करूँगा।*

आप एक संकेत देखते हैं। पिछले अनुभव के आधार पर उसे श्रेणीबद्ध करते हैं और उचित प्रतिसाद का निर्धारण करते हैं।

यह सब एकदम होता है, लेकिन यह आदतों में महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाता है, क्योंकि हर काम किसी पूर्वानुमान के बाद ही होता है। जीवन हमें प्रतिक्रियावादी लगता है, जबकि वास्तव में इसका अनुमान लगाया जा सकता है। पूरे दिन आप अपना चिंतन इसी में रखते हैं कि जो आपने अभी देखा है, उसके आधार पर किस तरह से काम किया जाए और आपके लिए पहले क्या काम आया था? आप सतत रूप से यही पूर्वानुमान लगाते रहते हैं कि अगले पल क्या होना है।

हमारा व्यवहार इस प्रकार के पूर्वानुमानों पर बहुत ज़्यादा आधारित रहता है। इसे दूसरे प्रकार से देखें, तो हमारा व्यवहार उस पर बहुत ज़्यादा निर्भर करता है कि हम घटनाओं की व्याख्या किस प्रकार से करते हैं। यह आवश्यक नहीं है कि व्याख्या घटनाओं की तर्कसंगत असलियत हो। दो लोग सिगरेट की ओर देखते हैं, एक को पीने की इच्छा हो जाती है और दूसरे को उसकी गंध से भी चिढ़ आ जाती

है। इसी तरह के संकेत अच्छी या ख़राब आदत को बढ़ाते हैं, जो आपके पहले के चिंतन पर आधारित है। आपकी आदतों का कारण वास्तव में वह पूर्व चिंतन है, जो उन्हें आगे बढ़ाता है।

ये पूर्वानुमान भावनाओं को जन्म देते हैं। इस तरह ही हम आमतौर पर ललक का वर्णन करते हैं, यानी भावना, इच्छा और आग्रह। भावना और उमंग हमारे द्वारा देखे गए संकेतों और हमारे द्वारा लगाए गए पूर्वानुमानों को संकेतकों में तब्दील कर देते हैं, जिन्हें हम लागू कर सकते हैं। वे यह समझाने में मदद करते हैं कि वर्तमान में हम क्या समझ रहे हैं। उदाहरण के लिए, आप इसे समझ रहे हैं या नहीं, लेकिन आप देख रहे हैं, आप अभी कितना गरम या ठंडा महसूस कर रहे हैं। यदि तापमान एक-एक डिग्री करके गिरता है, तो आप शायद कुछ भी नहीं करेंगे। यदि तापमान दस डिग्री गिरता है, तो आप ठंड महसूस करेंगे और कपड़ों की एक और परत डाल लेंगे। ठंड लगना संकेत था, जिसने आपकी कार्य करने के लिए प्रेरित किया। आप पूरे समय संकेतों को महसूस करते हैं, लेकिन यह केवल तभी होता है, जब आप इसका पूर्वानुमान लगाते हैं कि आप एक अलग स्थिति में बेहतर होंगे, तब आप कार्रवाई करते हैं।

कोई ललक उस बात की समझ है कि आप कुछ 'मिस' कर रहे हैं। यह आपकी भीतरी अवस्था बदलने की इच्छा है। जब तापमान घट जाता है, तो आपका शरीर जो अनुभव कर रहा है और वह क्या अनुभव करना *चाहता* है, यह उसके बीच का अंतर होता है। वर्तमान अवस्था और इच्छित अवस्था के बीच में जो अंतर है, वह आपसे कार्य करा लेता है।

इच्छा एक प्रकार का अंतर है कि आप अभी कहाँ हैं और भविष्य में क्या होना चाहते हैं। छोटे से छोटा काम भी वर्तमान से अलग अनुभव करने की प्रेरणा से भरा होता है। जब आप अधिक खाते हैं या सिगरेट सुलगा लेते हैं या सोशल मीडिया ब्राउज़िंग करते हैं, तो आप वास्तव में आलू के चिप्स या सिगरेट का सेवन नहीं करना चाहते, न ही सोशल मीडिया पर ढेर सारे लाइक्स चाहते हैं। आप सिर्फ़ अलग *अनुभव* करना चाहते हैं।

हमारे आभास और भावनाएँ हमें बताती हैं कि वर्तमान स्थिति में रहना है या बदलाव करना है। वे हमें बताती हैं कि हम क्या बेहतर तरह से कर सकते हैं। न्यूरोलॉजिस्ट्स ने पाया है कि जब भावनाएँ और आभास खंडित होते हैं, तो हम वास्तव में फ़ैसला करने के योग्य नहीं रह जाते हैं। हमारे पास संकेत नहीं होते कि क्या प्राप्त करें और क्या छोड़ें? न्यूरोसाइंटिस्ट एंटोनियो डेमेसियो ने बताया, "भावनाएँ ही आपको यह गुंजाइश देती हैं कि आप चीज़ों को अच्छी, ख़राब या उदासीन के तौर पर अंकित करें।"

संक्षेप में कहें, तो आपके द्वारा महसूस की जाने वाली विशिष्ट ललक और आपके द्वारा की जाने वाली आदतें वास्तव में आपकी मूलभूत अंतर्निहित प्रेरणाओं को पूरा करने का प्रयास होती हैं। जब भी कोई आदत सफलतापूर्वक किसी मकसद से जुड़ जाती है, तो आपमें इसे फिर करने की ललक विकसित हो जाती है। समय के साथ आप यह पूर्वानुमान लगाना सीख जाते हैं कि सोशल मीडिया देखना, प्यार महसूस करने में आपकी मदद करेगा या यूट्यूब देखना आपके डर को भूल जाने की गुंजाइश देगा। आदतें तब आकर्षक होती हैं, जब हम उन्हें सकारात्मक भावनाओं से जोड़ देते हैं और हम नुक़सान की बजाय अपने लाभ के लिए इस अंतर्दृष्टि का उपयोग कर सकते हैं।

कठिन आदतों का आनंद लेने के लिए कैसे करें अपने दिमाग़ को फिर प्रोग्राम

कठिन आदतों को यदि आप सकारात्मक अनुभव से जोड़ना सीख जाते हैं, तो आप उन्हें ज़्यादा आकर्षक बना सकते हैं। कभी-कभार आपको सिर्फ़ थोड़ा-सा मानस बदलने की आवश्यकता होती है। उदाहरण के लिए हम अक्सर इस बारे में बात करते हैं कि दिन में हमें क्या करना है। काम के लिए आपको शीघ्र उठना पड़ता है। आपकी बिज़नेस के लिए सेल्स कॉल करनी पड़ती हैं। आपको परिवार के लिए खाना बनाना पड़ता है।

अब सोचिए आपको सिर्फ़ एक शब्द ही बदलना है : आपको करना नहीं 'पड़ता' है। आपको करने को 'मिलता' है।

काम करने के लिए आपको जल्दी उठने को *मिलता* है। बिज़नेस के लिए आपको सेल्स कॉल करने को *मिलती* हैं। आपको परिवार के लिए डिनर बनाने को *मिलता* है। मात्र एक शब्द को बदल देने से आप उस नज़रिए को बदल देते हैं, जिस प्रकार से आप हर घटना को देखते हैं। इस तरह के व्यवहार को बोझ के रूप में देखने के अंदाज़ में बदलाव करके उन्हें अवसर मानें।

मुख्य बात यह है कि यथार्थ के दोनों ही रूप सही हैं। आपको वे चीज़ें करनी *पड़ती* हैं और आपको वे चीज़ें करने को *मिलती* हैं। जो भी मानसिकता आप चुनते हैं, उसके साक्ष्य आप देख सकते हैं।

मैंने एक बार व्हीलचेयर पर जीवन बिताने वाले एक व्यक्ति की कहानी सुनी। जब मैंने उनसे पूछा कि "आपको व्हीलचेयर पर ही बैठे रहने में कठिनाई होती होगी", तो उनका जवाब था, "मुझे कठिनाई नहीं, बल्कि उस कुर्सी पर अपनी स्वतंत्रता लगती है। यदि मेरी व्हीलचेयर न होती, तो मैं बिस्तर पर ही पड़ा रहता

और कभी घर छोड़ नहीं पाता।" नज़रिए में यह बदलाव आपके प्रतिदिन के जीवन को बदलकर रख देता है।

अपनी आदतों के नुक़सान की बजाय उनके *फ़ायदों* को रेखांकित करना अपने दिमाग़ को फिर प्रोग्राम करने और आदतों को ज़्यादा आकर्षक बनाने का तीव्र और आसान तरीक़ा है।

व्यायाम – कई लोग व्यायाम को चुनौती मानते हैं, जो आपको ऊर्जा ख़त्म कर देता है और थका कर रख देता है। आप इसे कौशल विकसित करने का उपाय मान सकते हैं। खुद को यदि ऐसा कह रहे हैं – "मुझे सुबह दौड़ लगाने जाना पड़ता है" इसकी बजाय यह कहिए, "मेरा धैर्य बढ़ाने और तेज़ी से काम करने का समय आ गया है।"

फाइनैंस – पैसा बचाना अक्सर त्याग से जुड़ा हुआ है, हालाँकि आप इसे सीमाओं की बजाय अपनी स्वतंत्रता से जोड़ सकते हैं। यदि आप सरल सा सच समझ जाते हैं : वर्तमान के साधनों में कमी करते हुए जीने से भविष्य के साधन *बढ़* जाएँगे। जो पैसा आप इस माह बचा रहे हैं, वह अगले महीने आपकी ख़रीदने की शक्ति को बढ़ा देगा।

ध्यान – जिसने भी तीन सेकंड से ज़्यादा ध्यान करने का प्रयास किया है, वह समझ सकता है कि जब भी कोई विकर्षण आपके दिमाग़ में उपजता है, तो आप कितने कुंठित होते हैं। आप कुंठित अवस्था को प्रसन्नता में बदल सकते हैं, जब आप यह समझेंगे कि हर अवरोध आपको फिर से अपनी साँसों पर लौटने का अभ्यास करा देता है। विकर्षण एक अच्छी चीज़ है, क्योंकि ध्यान के अभ्यास के लिए आपको इसकी ज़रूरत रहती है।

काम के पहले का संशय – कई लोगों को बड़ा प्रजेंटेशन देने या किसी अहम स्पर्धा में भाग लेने के पहले बहुत बेचैनी होती है। उनकी श्वास तेज़ हो जाती है और दिल की धड़कन बढ़ जाती है, उत्तेजना बढ़ने लगती है। यदि हम इसकी व्याख्या नकारात्मक तरह से करते हैं तो हम घबराए हुए, और तनाव में लगेंगे। यदि हम इस आभास को सकारात्मक तरह से लेंगे, तो हम आसानी से सम्मान के साथ प्रस्तुति देंगे। आप अपने दिमाग़ को फिर प्रोग्राम कर सकते हैं, "मैं नर्वस हूँ" की बजाय कहें "मुझे यह कार्य करते हुए बहुत ख़ुशी हो रही है और मुझे फ़ोकस करने की ऊर्जा मिल रही है।"

मानसिकता में ये मामूली बदलाव कोई चमत्कार नहीं हैं, बल्कि ये उन भावनाओं को बदलने में आपकी मदद करते हैं, जो आप किसी ख़ास आदत या स्थिति से जोड़ते हैं।

यदि आप इसे एक क़दम और आगे ले जाना चाहते हैं, तो आप एक प्रेरक रीति-नीति को बना सकते हैं। जिसमें भी आपको खुशी मिली है, उससे सरलता से अपनी आदतों को जोड़ना है। आप बड़ी सहजता से उन आदतों को जोड़ने की प्रैक्टिस कर सकते हैं, जिन्हें करने से आपको प्रसन्नता मिलती है, तब जब भी प्रेरित होने की आवश्यकता होगी, तो आप उस संकेत का उपयोग कर सकेंगे। जैसे कि यदि आप संभोग से पहले कोई विशेष गाना बजाते हैं, तब आप अपनी गतिविधियों को उसके संगीत से जोड़ सकेंगे। जब भी आपकी इच्छा हो, बस गाना चालू कर दें।

इसी तरह की रणनीति से पिट्सबर्ग के बॉक्सर और लेखक एड लैटिमोर को लाभ हुआ, जबकि उनको इसका पता भी नहीं था। उन्होंने लिखा "मुझे विचित्र तरह से समझ में आया कि जैसे ही मैं लिखने से पहले हेडफ़ोन लगाता हूँ, तो मेरा फ़ोकस और पूरा ध्यान बढ़ जाता है। मुझे संगीत बजाने की आवश्यकता भी नहीं पड़ती।" इसे समझे बिना वे खुद को बदल रहे थे। आरंभ में उन्होंने अपने हेडफ़ोन चालू रखे और कुछ संगीत सुनकर मज़ा लिया और काम पर पूरा फ़ोकस कर दिया। इसे पाँच से दस बार कर लेने के बाद हेडफ़ोन सिर पर लगाना संकेत बन गया, जो स्वचालित रूप से काम के प्रति ध्यान को बढ़ा रहा था। इसकी ललक स्वाभाविक रूप से होने लगी।

खिलाड़ी भी इस तरह की रणनीतियों का इस्तेमाल, प्रदर्शन के लिए अपनी मानसिकता को बेहतर बनाने के वास्ते करते हैं। अपने बेसबॉल करियर में मैंने एक विशेष पारंपरिक स्ट्रेचिंग शुरू की थी और हर बार खेलने के पहले उसे कर लेता था। इस पूरे क्रम में दस मिनट लगते थे और मैंने उसी तरह से हर बार इसे किया। इससे मैं शारीरिक रूप से ऊर्जा महसूस करता था और खेलने के योग्य हो जाता था। ज़्यादा अहम बात यह है कि इसके कारण मेरी मानसिक स्थिति अच्छी हो गई थी। मैंने खेलने के पहले इस काम को जोड़ लिया, ताकि खुद को प्रतिस्पर्धी और फ़ोकस्ड अनुभव करूँ। यदि मैं पहले प्रोत्साहित नहीं हो पाता, तो जैसे ही मैं इस रीति को करता था, मैं 'खेलने के लिए तैयार' हो जाता था।

इस रणनीति को आप किसी भी कार्य में बदलकर काम में ले सकते हैं। उदाहरण के लिए आप सामान्य तौर पर प्रसन्न रहना चाहते हैं, तो कुछ ऐसा पता करें, जिससे आपको वास्तव में प्रसन्नता मिलती हो। जैसे - आपको डॉग को पालना अच्छा लगता है या बबल बाथ (साबुन के झाग से भरे टब में बैठना)। इसके बाद एक छोटा रूटीन अपनाएँ। आप जिन कार्य को पसंद करते हैं, इसे करने के *बाद ही* वह करें। इसमें आप तीन-चार लंबी गहरी श्वास लेकर मुस्करा सकते हैं।

तीन गहरी श्वास, मुस्कराना और डॉग पालना। इसे दोहराते जाएँ।

अंततः आप श्वास लेने और मुस्कराने की इस दिनचर्या को अच्छे मूड से जोड़ने लगेंगे। यह संकेत बन जाता है, जिसका *अर्थ* है, प्रसन्न महसूस करना। एक बार यह हो गया, तो आप इसे कभी भी अपना सकते हैं, जब भी आप चाहें। काम के कारण तनाव है? तीन गहरी श्वास लीजिए और मुस्कराइए। जीवन में दुख है? तीन गहरी श्वास लीजिए और मुस्कराइए। एक बार इसकी आदत बन गई, तो यह संकेत आपको इसकी ललक बढ़ाएगा, भले ही मूल हालात से इसका बहुत कम लेना-देना हो।

ख़राब आदतों के कारणों का पता लगाने और उनमें सुधार करने की कुंजी यही है कि आप उनके जुड़ावों को फिर परिभाषित कर दें। यह आसान नहीं है, लेकिन यदि आप अपने पूर्वानुमानों को फिर प्रोग्राम कर सकें, तो कठिन आदत भी आकर्षक बन जाएगी।

अध्याय का सार

- व्यवहार में बदलाव के दूसरे नियम के विपरीत है इसे *अनाकर्षक बनाएँ।*
- हर व्यवहार में सतह पर ललक और गहराई में प्रेरणा निहित होती है।
- आदतें पुरानी इच्छाओं का आधुनिक हल हैं।
- आदतों का वास्तविक कारण पूर्वानुमान है, जो उनसे पहले होता है। यही अनुमान आभास की ओर ले जाते हैं।
- बुरी आदतों को छोड़ने के लाभों को प्रमुखता से रेखांकित करें, ताकि ऐसी आदतों को अनाकर्षक बना सकें।
- जब हम सकारात्मक भाव से किसी आदत से जुड़ते हैं, तो आदतें आकर्षक रहती हैं और जब हम नकारात्मक भाव से जुड़ते हैं, तो यह आकर्षक नहीं लगतीं। किसी कठिन आदत के तत्काल पहले कोई ऐसी उद्देश्यपूर्ण रीति कर लें, जिसमें आप प्रसन्नता महसूस करते हैं।

अच्छी आदतें कैसे बनाएँ

पहला नियम	इसे स्पष्ट बनाएँ
1.1	आदत का स्कोरकार्ड भरें। अपनी वर्तमान आदतों को लिखें, ताकि आप उनके प्रति सचेत हो सकें।
1.2	क्रियान्वयन की मंशाओं का उपयोग करें : मेरा (व्यवहार) उस (समय) और (स्थान) पर ये होगा।
1.3	आदतों का क्रम बनाएँ : "(वर्तमान आदत) के बाद मैं (नई आदत) बनाऊँगा।"
1.4	अपना वातावरण डिज़ाइन करें। अच्छी आदतों के संकेत बनाएँ, जो स्पष्ट और दर्शनीय हों।
	इसे आकर्षक बनाएँ
2.1	प्रलोभन बंडलिंग करें। जो कार्य आप करना चाहते हैं, उसकी जोड़ी उस कार्य के साथ बनाएँ, जिसे करने की ज़रूरत है।
2.2	ऐसी संस्कृति से जुड़ें, जहाँ आपका इच्छित व्यवहार सामान्य व्यवहार हो।
2.3	प्रेरणा देने वाला रिवाज़ बनाएँ। कठिन आदत से पहले कुछ ऐसा करें, जिसे करने से आपको प्रसन्नता मिलती है।
तीसरा नियम	इसे सरल बनाएँ
चौथा नियम	इसे संतोषप्रद बनाएँ

ख़राब आदत को किस तरह रोकें

पहले नियम के विपरीत	इसे अदृश्य बनाएँ
1.5	इसकी ओर ध्यान कम दें। अपने वातावरण से ख़राब आदतों के संकेतों को हटा दें।
दूसरे नियम के विपरीत	इसे अनाकर्षक बना दें
2.4	अपने मानस को तैयार करें। ख़राब आदतों की अनदेखी करने के फ़ायदों को प्रमुखता दें।
तीसरे नियम के विपरीत	इसे कठिन बना दें
चौथे नियम के विपरीत	इसे असंतोषजनक बना दें

इसकी प्रति atomichabits.com/ cheatsheet से डाउनलोड की जा सकती है।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 136 8/18/2020 2:13:49 PM

तीसरा नियम

इसे आसान बनाएँ

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 137 8/18/2020 2:13:49 PM

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 138 8/18/2020 2:13:49 PM

11

धीमे चलें, लेकिन पिछड़ें नहीं

फ्लोरिडा यूनिवर्सिटी के प्रोफ़ेसर जैरी उल्समैन ने क्लास के पहले ही दिन फ़िल्म फ़ोटोग्राफी के अपने छात्रों को दो समूहों में बाँट दिया।

उन्होंने समझाया कि क्लास में बाईं ओर बैठे प्रत्येक छात्र को 'मात्रात्मक' समूह में माना जाएगा। उनकी ग्रेडिंग सिर्फ़ काम की मात्रा के आधार पर होगी। क्लास के अंतिम दिन, वे प्रत्येक छात्र द्वारा दिए गए फ़ोटो की संख्या को गिनेंगे। क़रीब 100 फ़ोटो को ए रेटिंग, 90 फ़ोटो को बी, 80 फ़ोटो को सी और इसी तरह से अन्य रेटिंग दी जाएँगी।

इस बीच, क्लास के दाईं ओर जितने छात्र थे, वे 'गुणवत्ता' समूह में माने जाएँगे। काम की उत्कृष्टता के आधार पर उन्हें ग्रेड दी जाएँगी। उन्हें पूरे सेमेस्टर में एक ही फ़ोटो देनी थी, लेकिन वह ऐसी चाहिए थी कि उसे ए रेटिंग मिले। यह फ़ोटो सटीक होनी ज़रूरी थी।

सत्र के अंत में वे चकित रह गए कि सभी अच्छे फ़ोटो *मात्रात्मक* समूह द्वारा दिए गए थे। सेमेस्टर के दौरान ये छात्र फ़ोटो लेने, विभिन्न संयोजनों और लाइटिंग के साथ प्रयोग करने और डार्करूम में विभिन्न विधियों को परखने में व्यस्त रहे और साथ ही वे ग़लतियों से सीखते चले गए। सैकड़ों फ़ोटो बनाने की प्रक्रिया में वे इस विधा में महारत हासिल कर चुके थे। इस बीच, *गुणवत्ता* वाला समूह केवल सटीक फ़ोटो के लिए ही बैठे रहा। अंत में उनके पास काम दिखाने के लिए बहुत कम था, बस असत्यापित बातें और एक मामूली फ़ोटो।[16]

बदलाव के लिए सबसे अच्छी योजना को ढूँढने में उलझना आसान है : जैसे सबसे तेज़ी से वज़न कम करने का उपाय, मसल्स बनाने का श्रेष्ठ प्रोग्राम, साइड

---

16 इसी प्रकार की एक कहानी डेविड बायल्स और टेड ओरलैंड की पुस्तक 'आर्ट एंड फियर' में है। उसके लिए हमने अनुमति लेकर यहाँ पर कुछ बदलाव किए हैं।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 139 8/18/2020 2:13:49 PM

जॉब का सबसे अच्छा उपाय। हम सबसे अच्छे उपाय पर इतना ध्यान केंद्रित किए रहते हैं कि हम कभी भी इस पर काम नहीं कर पाते। वॉल्टेयर ने एक बार लिखा था, "सर्वश्रेष्ठ, अच्छे का शत्रु है।"

मैं इसे काम में प्रवृत्त होने और क्रियाशील होने के बीच का अंतर कहता हूँ। दो विचार लगते तो एक समान हैं, लेकिन एक समान होते नहीं हैं। जब आप काम में प्रवृत्त होते हैं, तो रणनीति और योजना बनाकर सीख रहे होते हैं। ये सभी अच्छी बातें हैं, लेकिन इससे परिणाम नहीं मिलता है।

दूसरी ओर क्रियाशील होना एक प्रकार का व्यवहार है, जो परिणाम देता है। यदि मैं किसी आलेख के लिए बीस विचार रखता हूँ, जिसे मैं लिखना चाहता हूँ, तो यह कार्य में प्रवृत्त होना है। यदि मैं वास्तव में बैठकर आलेख लिखता हूँ, तो यह क्रियाशील होना है। बेहतर आहार योजना की खोज करना और उसके लिए इसी विषय की पुस्तकें पढ़ना आदि प्रवृत्त होना है। यदि आप सेहतमंद आहार खाने लगते हैं, तो यह क्रिया है।

कई बार प्रवृत्त होना या हरक़त में आना उपयोगी रहता है, लेकिन इससे कोई परिणाम नहीं उपजेगा। इससे कोई अंतर नहीं पड़ेगा कि आप अपने प्रशिक्षक से कितनी बार बात करते हो कि आपका शरीर ठीक हो सके, लेकिन इससे शरीर को कोई लाभ नहीं होगा। केवल वर्कआउट करने से ही आपको वह मिलेगा, जिसे आप प्राप्त करना चाहते हैं।

यदि प्रवृत्त होने से कोई परिणाम नहीं निकलता है, तो फिर हम ऐसा क्यों करते हैं? कई बार हम इसे इसलिए करते हैं, क्योंकि हम उसे योजनाबद्ध करना चाहते हैं या और सीखना चाहते हैं, लेकिन अक्सर हम यह इसलिए करते हैं, क्योंकि इससे हमें लगता है कि हम बिना असफलता व जोखिम लिए कुछ प्रगति कर रहे हैं। हममें से अधिकांश निंदा से बचने में माहिर हैं। सबके समक्ष विफल होना किसी को भी पसंद नहीं है, इसलिए हम ऐसे हालात से बचने की कोशिश करते हैं। यही सबसे बड़ा कारण है कि आप क्रिया करने के पहले हरक़त में आ जाते हैं : आप असफलता को टालना चाहते हैं।

हरक़त में आना और अपने आप को समझाना आसान है कि आप अभी भी प्रगति कर रहे हैं। आप सोचते हैं, *'मेरी चार संभावित क्लाइंट्स से अभी वार्ता हुई है। यह अच्छा है। हम सही दिशा में बढ़ रहे हैं।' 'मैंने अपने द्वारा लिखी जाने वाली पुस्तक के लिए कुछ विचारों पर चिंतन किया है। यह सब व्यवस्थित हो रहा है।'*

प्रवृत्त होने या हरक़त में आने पर आपको लगने लगता है कि आपकी चीज़ें हो रही हैं, लेकिन वास्तव में आप कुछ कर लेने की तैयारी कर रहे होते हैं। यदि

तैयारी में टालमटोल होने लगे तो आपको कुछ बदलने की आवश्यकता रहती है। आप सिर्फ़ योजना बनाना नहीं चाहते हैं। आप अभ्यास करना चाहते हैं।

आप किसी एक आदत में महारत हासिल करना चाहते हैं, इसकी चाबी बार-बार दोहराव करने में है, सटीक होने में नहीं। आपको नई आदत की हर विशेषता पर ग़ौर करने की आवश्यकता नहीं है। आपको मात्र अभ्यास करना है। यह तीसरे नियम की फलश्रुति है : आपको बस इसे बार-बार करते रहना है।

नई आदत बनने में कितना समय लगता है?

आदत बनना एक प्रक्रिया है, जिसमें बार-बार दोहराव से कोई व्यवहार धीरे-धीरे स्वचालित हो जाता है। किसी क्रिया को जितना दोहराते जाएँगे, मस्तिष्क की संरचना बदलकर उक्त क्रिया के प्रति अधिक प्रभावी हो जाती है। न्यूरोसाइंटिस्ट इसे *लॉन्ग टर्म पोटेंशिएशन* कहते हैं, जो क्रिया के ताज़ा पैटर्न के आधार पर मस्तिष्क में मौजूद न्यूरॉन्स के बीच के संबंधों को व्यक्त करता है। हर दोहराव के साथ, कोशिका से कोशिका तक सिगनलिंग सुधरती जाती है और न्यूरल संबंध मज़बूत हो जाते हैं। इसे सबसे पहले न्यूरोसायकोलॉजिस्ट डोनल्ड हेब ने 1949 में बताया था, इसलिए इसे हेब्स लॉ कहा जाता है : 'न्यूरॉन जो एक साथ काम करते हैं, एक साथ जुड़े रहते हैं।'

बार-बार कोई आदत दोहराने से मस्तिष्क में स्पष्ट बदलाव होते हैं। संगीतकारों में सेरिबैलम उन लोगों से बड़ा होता है, जो संगीतकार नहीं होते हैं। सेरिबैलम शरीर की हलचल के लिए ज़रूरी होता है, जैसे गिटार के तार चलाना या वॉयलिन बजाना आदि। गणितज्ञों की इंफिरियर पैराइटल लोब्यूल में ग्रे मैटर बढ़ा हुआ होता है, जो गणना और जोड़-घटाव में निर्णायक भूमिका निभाता है। इसकी आकृति का संबंध उस क्षेत्र में बिताए समय से होता है। जितने पुराने गणितज्ञ आप होते जाएँगे, जितना अनुभव आता जाएगा, यह उतना ही ग्रे मैटर बढ़ता जाएगा।

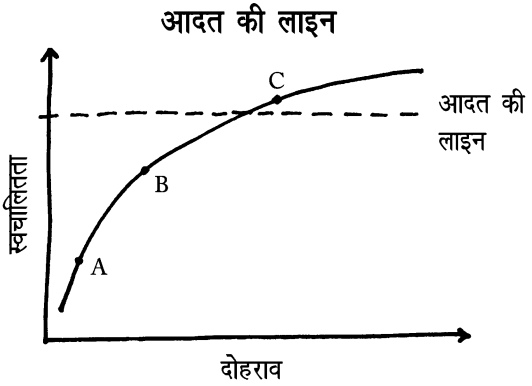
जब वैज्ञानिकों ने लंदन में टैक्सी ड्राइवरों के दिमाग़ का विश्लेषण किया, तो उन्होंने पाया कि हिप्पोकैम्पस-स्थानिक स्मृति में शामिल मस्तिष्क का एक क्षेत्र-ग़ैर-टैक्सी ड्राइवरों की तुलना में टैक्सी ड्राइवरों में काफ़ी बड़ा था। इससे भी अधिक आकर्षक बात यह थी कि हिप्पोकैम्पस के आकार में तब कमी आई, जब कोई ड्राइवर सेवानिवृत्त हो गया। नियमित वज़न प्रशिक्षण के प्रति प्रतिक्रिया करने वाले शरीर की मांसपेशियों की तरह, मस्तिष्क के विशेष क्षेत्र उस तरह ढल जाते हैं, जैसा उनका उपयोग किया जाता है और जब उन्हें छोड़ दिया जाता है, तो उनका क्षय हो जाता है।

निस्संदेह, आदतों को स्थापित करने में पुनरावृत्ति के महत्त्व को तब मान्यता दी जा चुकी थी, जब तक कि न्यूरोसाइंटिस्ट्स ने इस ओर झाँकना तक शुरू नहीं

किया। 1860 में अँग्रेज़ी दार्शनिक जॉर्ज एच. लेविस ने कहा था, "एक नई भाषा सीखने में, एक वाद्ययंत्र बजाने में या अनभ्यस्त शारीरिक गतिविधि को करने में बड़ी कठिनाई महसूस होती है, क्योंकि जिन चैनलों के माध्यम से प्रत्येक इंद्रियबोध को गुज़रना पड़ता है, वे स्थापित नहीं हुए होते, लेकिन जल्दी से किसी भी पुनरावृत्ति से एक मार्ग खुल जाता है, तो यह कठिनाई अदृश्य हो जाती है। क्रियाएँ इतनी स्वचालित हो जाती हैं कि उनका प्रदर्शन किया जा सकता है, जबकि मन अन्यथा लगा होता है।" सामान्य ज्ञान और वैज्ञानिक साक्ष्य दोनों सहमत हैं कि पुनरावृत्ति परिवर्तन का एक रूप है।

हर बार जब आप एक ही क्रिया करते रहते हैं, तो आप एक विशेष न्यूरल सर्किट को उस आदत के साथ जोड़कर सक्रिय कर रहे होते हैं। इसका मतलब है कि अपने दोहराव को करना एक अहम क़दम है, जो आपकी नई आदत का द्वार खोल रहा है। इसी कारण से जिन विद्यार्थियों ने कई फ़ोटो लिए थे, उनके कौशल में सुधार आता चला गया, जबकि जिन लोगों ने सटीक फ़ोटो का चिंतन ही किया, उनको कोई लाभ नहीं हुआ। एक ग्रुप सक्रिय अभ्यास में और दूसरा सीखने की निष्क्रिय प्रक्रिया में लगा था। एक क्रिया में था और एक हरक़त में।

सभी आदतों में सहज व्यवहार से स्वचालित व्यवहार तक एक समान प्रक्षेप पथ होता है। इस प्रक्रिया को *स्वचालितता* कहा जाता है। स्वचालितता प्रत्येक चरण के बारे में सोचे बिना एक व्यवहार करने की क्षमता है, यह तब होती है, जब अचेतन मन अपने को सँभाल लेता है। यह कुछ इस तरह से दिखती है :

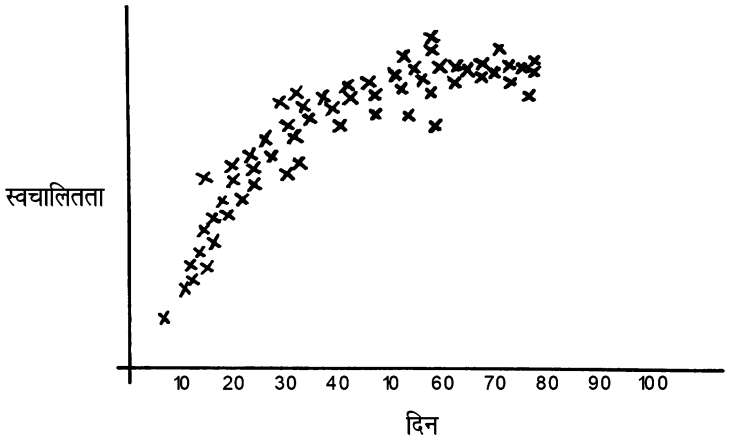


चित्र 11 : शुरुआत में (बिंदु ए) एक आदत को करने के लिए अच्छे प्रयासों और एकाग्रता की आवश्यकता होती है। कुछ पुनरावृत्तियों (बिंदु बी) के बाद, यह आसान हो जाता है, लेकिन फिर भी कुछ सचेत ध्यान देने की आवश्यकता होती है। पर्याप्त अभ्यास (बिंदु सी) के साथ, आदत सचेत से ज़्यादा स्वचालित

हो जाती है। इस सीमा से आगे-*आदत रेखा*- कमोबेश सोचे-समझे बिना व्यवहार को किया जा सकता है। इस तरह नई आदत बन जाती है।

नीचे आप देखेंगे कि ऐसा क्या नज़र आता है, जब शोधकर्ता वास्तविक आदत के लिए स्वचालितता के स्तर को ट्रैक करते हैं, जैसे प्रत्येक दिन दस मिनट तक चलना। इन चार्टों के आकार को वैज्ञानिक *सीखने की अवस्था* कहते हैं। इनसे व्यवहार परिवर्तन के बारे में एक महत्त्वपूर्ण सच्चाई का पता चलता है कि आदतें आवृत्ति पर आधारित होती हैं, समय पर नहीं।

प्रतिदिन 10 मिनट पैदल चलना



चित्र 12 : यह ग्राफ़ किसी ऐसे व्यक्ति को दर्शाता है, जिसने प्रत्येक दिन नाश्ते के बाद दस मिनट तक चलने की आदत बनाई है। ध्यान दें कि जैसे-जैसे पुनरावृत्ति बढ़ती जाती है, वैसे-वैसे स्वचालितता तब तक आती जाती है, जब तक कि व्यवहार उतना आसान और स्वचालित न हो जाए।

एक आम प्रश्न मैं सदैव सुनता हूँ, "नई आदत बनाने में कितना *लंबा समय* लगता है?" लेकिन लोगों को वास्तव में यह पूछना चाहिए कि नई आदत बनाने में *कितने* दोहराव लगते हैं? प्रश्न यही है कि एक आदत को स्वचालित बनाने के लिए कितनी पुनरावृत्ति आवश्यक हैं" इस तरह से कितनी बार करना होगा, ताकि यह स्वचालित आदत हो जाए?

आदत बनाने के संबंध में, समय बीतने को लेकर कुछ भी जादुई नहीं है। इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता कि 21 दिन, तीस दिन या 300 दिन हो गए हैं। मायने वह दर रखती है, जिस पर आप व्यवहार करते हैं। आप कुछ तीस दिनों में दो बार, या दो सौ बार कर सकते थे। आवृत्ति से ही असली फ़र्क़ पड़ता है। आपकी वर्तमान आदतों को यदि हज़ारों नहीं, तो सैकड़ों पुनरावृत्तियों से आपमें समाविष्ट किया गया है। नई आदतों में समान स्तर की आवृत्ति की आवश्यकता होती है। आपको तब तक पर्याप्त सफल प्रयासों को एक साथ करने की आवश्यकता है, जब तक कि व्यवहार आपके दिमाग़ में दृढ़ता से अंतर्निहित न हो जाए और आप आदत रेखा को पार न कर लें।

व्यवहार में, यह वास्तव में मायने नहीं रखता है कि किसी आदत को स्वचालित होने में कितना समय लगता है। मायने यह रखता है कि प्रगति करने के लिए जिन कार्यों को करने की आवश्यकता है, आप उन्हें करते हैं। कोई कार्य पूरी तरह से स्वचालित है या नहीं, यह कम महत्त्व का होता है।

आदत को बनाने के लिए उसका अभ्यास करना होता है। अभ्यास को होते रहने देने का सबसे प्रभावी उपाय, व्यवहार में बदलाव का तीसरा नियम – *इसे आसान बनाएँ* – का पालन करना ही है। बाद के अध्याय में बताया जाएगा कि इसे सटीक ढंग से करना कैसे है।

अध्याय का सार

- व्यवहार में बदलाव का तीसरा नियम है – *इसे आसान बनाएँ*।
- सीखने का सबसे प्रभावी उपाय – योजना बनाना नहीं, बल्कि अभ्यास करना है।
- काम की क्रिया पर ध्यान दें, न कि सिर्फ़ हरक़त पर।
- आदत निर्माण वह प्रक्रिया है, जिसमें व्यवहार अभ्यास के कारण धीरे-धीरे ज़्यादा स्वचालित होने लगता है।
- जितने समय आप आदत को कर रहे हैं, वह अहम नहीं है। कितनी बार कर रहे हैं, यह महत्त्व रखता है।

12

कम से कम प्रयास का नियम

पुरस्कार जीतने वाली अपनी पुस्तक *गन्स, जर्म्स एंड स्टील* में मानव विज्ञानी एवं जीव विज्ञानी जेर्ड डायमंड ने एक सामान्य तथ्य की ओर ध्यान केंद्रित कराया है : महाद्वीपों की आकृतियाँ अलग-अलग होती हैं। एक बार देखने में यह कथन बहुत ही सपाट और कम महत्त्व का लगता है, लेकिन इसका मानव के व्यवहार पर गहरा असर पड़ता है।

अमेरिका की प्राथमिक धुरी उत्तर से दक्षिण तक चलती है, यानी उत्तर और दक्षिण अमेरिका का भू-भाग विस्तृत और मोटा होने के बजाय लंबा और पतला होता है। यही बात आम तौर पर अफ़्रीका के लिए भी सच है। इस बीच, यूरोप, एशिया और मध्य पूर्व को बनाने वाला भू-भाग इसके विपरीत है। भू-भाग का यह बड़ा हिस्सा आकार में अधिक ईस्ट-वेस्ट हो जाता है। डायमंड के अनुसार, आकार में इस अंतर ने सदियों से कृषि के प्रसार में महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाई है।

जब कृषि दुनियाभर में फैलने लगी, तो किसानों को उत्तर-दक्षिण की तुलना में पूर्व-पश्चिम मार्गों से विस्तार करने में आसानी हुई। इसका कारण यह है कि एक ही अक्षांश के साथ स्थितियाँ जलवायु, सूर्य के प्रकाश और वर्षा की मात्रा और मौसम के परिवर्तन में समान होती हैं। इन कारकों ने यूरोप और एशिया में किसानों को कुछ फसलों को घरेलू बनाने और फ्रांस से चीन तक के भू-भाग पर उन्हें उगाने की गुंजाइश दी।

तुलनात्मक रूप से, उत्तर से दक्षिण की ओर यात्रा करते समय जलवायु में बहुत भिन्नता होती है। जरा सोचिए कैनेडा के मुक़ाबले फ्लोरिडा में मौसम कितना अलग है। आप दुनिया के सबसे प्रतिभाशाली किसान हो सकते हैं, लेकिन इससे आपको कैनेडा की सर्दियों में फ्लोरिडा के संतरे उगाने में मदद नहीं मिलेगी। बर्फ़ मिट्टी का कमज़ोर विकल्प है। उत्तर-दक्षिण मार्गों पर फसलों के विस्तार के लिए,

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 145 8/18/2020 2:13:49 PM

जब भी जलवायु में बदलाव हो, तब किसानों को नए पौधों को खोजना और उन्हें घरेलू बनाना होगा।

मानवीय व्यवहार का स्वरूप

चित्र 13: यूरोप और एशिया की प्राथमिक धुरी पूर्व-पश्चिम है। अमेरिका और अफ़्रीका की प्राथमिक धुरी उत्तर-दक्षिण है। इसकी वजह से यूरोप और एशिया की तुलना में, अमेरिका की जलवायु में उतार-चढ़ाव की विस्तृत श्रंखला चलती है। परिणाम स्वरूप, यूरोप और एशिया भर में कृषि लगभग दोगुनी तेज़ी से फैली, जितना कि कहीं अन्य नहीं। सैकड़ों या हज़ारों वर्षों में किसानों के व्यवहार पर्यावरण के अवरोधों से बँधे थे।

इसके परिणामस्वरूप, यूरोप और एशिया में अमेरिका की तुलना में कृषि दो से तीन गुना तेज़ी से फैल गई। सदियों के दौरान, इस छोटे से अंतर का बहुत बड़ा प्रभाव पड़ा। खाद्य उत्पादन में वृद्धि से अधिक तेज़ी से जनसंख्या वृद्धि हुई। अधिक लोगों के साथ, ये संस्कृतियाँ सुदृढ़ सेनाओं का निर्माण करने में सक्षम थीं और नई प्रौद्योगिकियों को विकसित करने के लिए बेहतर रूप से सुसज्जित थीं। परिवर्तन छोटे रूप में शुरू हुए, एक फसल जो थोड़ी दूर तक फैल गई, एक आबादी जो थोड़ी तेज़ी से बढ़ गई, लेकिन समय के साथ ये पर्याप्त अंतर में तब्दील हो गए।

वैश्विक स्तर पर कृषि का प्रसार व्यवहार में बदलाव के तीसरे नियम का उदाहरण है। पारंपरिक ज्ञान यह मानता है कि अभिप्रेरणा आदत बदलने की कुंजी

है। शायद अगर आप *वास्तव* में कुछ चाहते हैं, तो आप वास्तव में ऐसा करते हैं, लेकिन सच्चाई यह है कि हमारी वास्तविक प्रेरणा आलसी होती है और वह करती है, जो सुविधाजनक होता है। उत्पादकता का नवीनतम बेस्ट सेलर लेखक आपको क्या बताएगा, इसके बावजूद यह एक स्मार्ट रणनीति है, कोई मूर्खता नहीं।

ऊर्जा अनमोल होती है, और मस्तिष्क इस तरह बना होता है कि जब भी संभव हो, इसे संरक्षित कर ले। *लॉ ऑफ़ लीस्ट एफर्ट* का पालन करना मानव का स्वभाव है, जिसमें कहा गया है कि दो समान विकल्पों के बीच निर्णय लेते समय लोग स्वाभाविक रूप से उस विकल्प की ओर बढ़ते हैं, जिसमें कम से कम काम की आवश्यकता होती है।[17] उदाहरण के तौर पर अलग जलवायु वाले उत्तर की बजाय पूर्व की ओर बढ़ना, जहाँ आप वे ही फसल उगा सकते हैं, कोई अन्य नहीं। सभी संभावित क्रियाओं में से जो साकार होती है, वह वही होती है, जो कम से कम प्रयास में सबसे अधिक मूल्य देती है। हम जो आसान है, उसे करने के लिए प्रेरित होते हैं।

हर क्रिया में ऊर्जा की एक निश्चित मात्रा की आवश्यकता होती है। जितनी अधिक ऊर्जा की आवश्यकता होती है, उतनी ही क्रिया कम होती है। यदि आपका लक्ष्य प्रतिदिन सौ पुश-अप करने का है, तो यह बहुत अधिक ऊर्जा है! शुरुआत में, जब आप प्रेरित और उत्साहित होते हैं, तो आप आरंभ करने की ताक़त जुटा सकते हैं, लेकिन कुछ दिनों के बाद, इस तरह के बड़े प्रयास से थकावट महसूस होती है। इस बीच, प्रतिदिन एक पुश-अप करने की आदत से जुड़े रहने के लिए लगभग कोई ऊर्जा की आवश्यकता नहीं होती है। और एक आदत को जितनी कम ऊर्जा की आवश्यकता होती है, उतनी ही इसके होने की संभावना अधिक होती है।

ऐसे किसी भी व्यवहार को देखें, जो आपके जीवन में बहुत कुछ भर देता है और आप देखेंगे कि यह बहुत ही निचले स्तर की प्रेरणा के साथ किया जा सकता है। फ़ोन पर स्क्रॉल करना, ईमेल की जाँच करना, और टेलीविज़न देखना जैसी आदतें हमारे समय का बड़ा हिस्सा छीन लेती हैं, क्योंकि उन्हें लगभग प्रयास के बिना ही किया जा सकता है। वे उल्लेखनीय रूप से सुविधाजनक हैं।

एक मायने में, हर आदत उसमें सिर्फ़ एक बाधा है, जो आप वास्तव में करना चाहते हैं। परहेज़ - फ़िट होने में एक बाधा है। ध्यान - शांति महसूस करने में एक बाधा है। जर्नलिंग - स्पष्ट रूप से सोचने में एक बाधा है। आप वास्तव में आदत नहीं चाहते हैं। आप वास्तव में वह परिणाम चाहते हैं, जो आदतें प्रदान करती हैं।

---

17 यह भौतिकशास्त्र का मूल सिद्धांत है, जिसमें इसे कम से कम प्रयास का सिद्धांत कहा जाता है। इस सिद्धांत के अनुसार दो बिंदुओं के बीच का मार्ग हमेशा वह मार्ग होता है, जिसमें कम से कम ऊर्जा की ज़रूरत होती है। यह सामान्य सिद्धांत ब्रह्मांड के सभी सिद्धांतों को आधार प्रदान करता है। इस एक विचार से आप क्रिया और सापेक्षता के सिद्धांतों की व्याख्या कर सकते हैं।

अधिक से अधिक बाधा यानी उतनी ही अधिक कठिन आदत, जो आपके और आपके इच्छित अंत के बीच उतने ही अधिक टकराव को प्रदर्शित करती है। यही कारण है कि आपकी आदतों को इतना आसान बनाना महत्त्वपूर्ण है कि आप उन्हें तब भी करें, जब आप ऐसा महसूस भी नहीं करें। यदि आप अपनी अच्छी आदतों को अधिक सुविधाजनक बना सकते हैं, तो आपके द्वारा उनका अनुसरण करने की अधिक संभावना होगी।

लेकिन उन क्षणों के बारे में क्या? जब हम विपरीत कर रहे होते हैं। यदि हम सभी इतने आलसी हैं, तो आप लोगों द्वारा पूरी की जाने वाली कठिन चीज़ों की व्याख्या कैसे करेंगे? जैसे कि बच्चे का पालन-पोषण करना या कोई व्यवसाय शुरू करना या माउंट एवरेस्ट पर चढ़ना।

निश्चित रूप से आपमें बहुत कड़े परिश्रम की क्षमता होती है। समस्या यह है कि कुछ दिन तो आप कठोर परिश्रम की सोचते हैं और कुछ दिन में उसे छोड़ देते हैं। निर्णायक दिनों में जहाँ तक संभव हो, अधिक से अधिक चीज़ों को आपके पक्ष में मोड़ना महत्त्वपूर्ण है, ताकि आप जीवन में मिल रही चुनौतियों को पार कर सकें। जितना अवरोध कम अनुभव करेंगे, उतना ही खुद को मज़बूत करके उभरना आसान रहेगा। *इसे आसान बनाएँ* के पीछे विचार चीज़ों को *सिर्फ़* आसान बनाना नहीं है, बल्कि उन क्षणों में चीज़ों को करना जहाँ तक संभव हो आसान बनाना है, जो लंबी अवधि में लाभ दें।

कम प्रयास से अधिक कैसे प्राप्त करें

सोचिए आप बग़ीचे में बीच से मुड़े पानी का पाइप लेकर खड़े हैं। इसमें से कुछ पानी बह सकता है, अधिक नहीं। यदि आपको पाइप में पानी की मात्रा को बढ़ाना है, तो आपके पास दो विकल्प हैं। पहला विकल्प यह है कि वॉल्व पूरा खोल दें और अधिक पानी आने दें। दूसरा विकल्प यह है कि पाइप में जो मोड़ है, उसे हटा दें और पानी को सामान्य तरह से बहने दें।

एक कठिन आदत के साथ जुड़े रहने के लिए अपनी प्रेरणा को पंप करने की कोशिश करना, मुड़े पाइप के माध्यम से पानी को प्रवाहित करने की कोशिश करने जैसा है। आप इसे कर सकते हैं, लेकिन इसके लिए बहुत प्रयास की आवश्यकता होती है और इससे आपके जीवन में तनाव बढ़ता है। इस बीच, अपनी आदतों को सरल और आसान बनाना पाइप में मोड़ को हटाने जैसा है। अपने जीवन में अवरोध से उबरने की कोशिश करने की बजाय आप इसे कम करते हैं।

अपनी आदतों से जुड़े अवरोध को कम करने के सबसे प्रभावी तरीक़ों में से एक वातावरण को डिज़ाइन करने का अभ्यास है। अध्याय 6 में, हमने संकेतों को

अधिक स्पष्ट बनाने के लिए एक विधि के रूप में वातावरण डिज़ाइन करने पर चर्चा की थी, लेकिन आप कार्यों को आसान बनाने के लिए अपने वातावरण को भी अनुकूल बना सकते हैं। उदाहरण के लिए, एक नई आदत का अभ्यास करने का निर्णय लेते समय, ऐसी जगह चुनना सबसे अच्छा होता है, जो पहले से ही आपकी दिनचर्या का मार्ग है। आदतें बनाना तब आसान होता है, जब वे आपके जीवन के प्रवाह में फिट होती हैं। यदि जिम आपके काम पर जाने के रास्ते में है, तो आपके जिम जाने की अधिक संभावना है, क्योंकि आपकी जीवनशैली में बहुत अधिक अवरोध नहीं होता है। तुलनात्मक रूप से यदि जिम आपके सामान्य रास्ते से दूर है, यहाँ तक कि कुछ ब्लॉक दूर, तो अब आप वहाँ पहुँचने के लिए 'अपने रास्ते से हट रहे होते हैं'।

शायद और भी ज़्यादा प्रभावी आपके घर या कार्यालय के भीतर अवरोध को कम करना होता है। बहुत बार, हम उच्च-अवरोध वाले वातावरण में आदतों को शुरू करने की कोशिश करते हैं। हम दोस्तों के साथ डिनर के लिए बाहर जाते समय एक सख़्त आहार का पालन करने की कोशिश करते हैं। हम एक अराजक घर में किताब लिखने की कोशिश करते हैं। हम ध्यान भंग करने से भरी सामग्री वाले स्मार्टफ़ोन का उपयोग करते समय ध्यान केंद्रित करने की कोशिश करते हैं। यह इस तरह से नहीं होगा। हम अवरोध के बिंदुओं को हटा सकते हैं, जो हमें जकड़े रहते हैं। यह ठीक वैसा ही है, जैसा कि 1970 में जापान में इलेक्ट्रॉनिक्स निर्माताओं ने करना शुरू किया था।

न्यू यॉर्कर में 'बेटर ऑल द टाइम' शीर्षक से छपे आलेख में जेम्स सुरोविकी लिखते हैं :

"जापानी कंपनियों ने 'लीन प्रोडक्शन' पर ज़ोर दिया। उन्होंने लगातार उत्पादन की समस्त प्रक्रिया से हर तरह के नुक़सान को ख़त्म किया; इसके लिए काम के स्थान को फिर डिज़ाइन किया गया, ताकि कर्मचारी मुड़-मुड़कर औज़ारों तक पहुँचने में भी अपना समय नष्ट न कर सकें। इसके फलस्वरूप जापानी कारखानों में क्षमता बढ़ गई और जापानी उत्पाद अमेरिकी उत्पादों के मुकाबले ज़्यादा बेहतर माने गए। 1974 में अमेरिका में बने कलर टेलीविज़न के लिए सर्विस कॉल्स जापान में बने टेलीविज़न के मुक़ाबले पाँच गुना ज़्यादा होते थे। 1979 तक आते-आते अमेरिकी कर्मचारी अपने सेट्स को असेम्बल करने में तीन गुना समय लेते थे।"

मैं इस रणनीति को *कुछ घटाकर, कुछ प्राप्त करना कहूँगा।*[18] जापानी कंपनियों ने निर्माण प्रक्रिया में हर बिंदु पर आने वाले अवरोधों को देखकर उनको हटाया। जैसे ही उन्होंने समय नष्ट करने वाले अवरोध को कम किया, उनके ग्राहक और

---

18 *कुछ कम करके कुछ प्राप्त करने का* मुहावरा टीम और व्यवसाय के लिए भी उपयोग में आता है, जिसमें टीम को सशक्त करने के लिए कुछ लोगों को हटाया जाता है।

राजस्व दोनों ही बढ़ गए। इसी प्रकार से जब हम अवरोध के बिंदुओं को हटा देंगे तो हमारा समय और ऊर्जा दोनों बचेंगे और कम कोशिश में हम अधिक हासिल कर सकेंगे। (यही कारण है कि साफ़ रहने से हमारे मन को अच्छा लगता है : हम एक साथ आगे बढ़ रहे होते हैं, तथा उस संज्ञानात्मक भार को कम कर रहे होते हैं, जो वातावरण हम पर डालता है।)

यदि आप आदत बनाने वाले अधिकांश उत्पादों की ओर देखें, तो पता लगेगा कि उत्पाद और सेवाएँ आपके जीवन से अवरोधों को कुछ हद तक हटाते हैं। खाने की डिलीवरी की सेवा से किराना ख़रीदने की मशक़्क़त नहीं रहती। डेटिंग ऐप्स से सामाजिक परिचय की मोहताज़ी नहीं रहती। राइड शेयरिंग सेवा से पूरे शहर में घूमने की परेशानी नहीं रहती है। टैक्स्ट मैसेज़ भर से मेल पर पत्र भेजने से मुक्त हो जाते हैं।

जैसे जापानी टीवी निर्माताओं ने अपने काम करने के स्थान को फिर से बनाया, ताकि नुक़सान नहीं हो, वैसे ही सफल कंपनियाँ अपने प्रोडक्ट डिज़ाइन कर उन्हें यंत्रवत बनाती हैं, जितना संभव हो सके कई पड़ावों को हटा देती हैं या फिर उन्हें सरल बना देती हैं। सफल कंपनियाँ हर स्तर पर अवरोधों को कम करती हैं, जैसे फॉर्म भरने की प्रक्रिया और अकांउट बनाने की प्रक्रिया। वे अपने उत्पादों के साथ आसानी से समझ में आने वाले निर्देश देती हैं तथा उपभोक्ताओं से कम विकल्प पूछती हैं।

जब सबसे पहले आवाज़ से सक्रिय होने वाले स्पीकर बाज़ार में आए थे, यानी गूगल होम, अमेज़ॉन इको, और ऐप्पल होमपॉड जैसे उत्पाद, तो मैंने एक मित्र से पूछा था कि वह उस उत्पाद के बारे में क्या पसंद करता है, जिसे उन्होंने ख़रीदा था। उन्होंने कहा कि फ़ोन को निकालने, म्यूज़िक ऐप खोलने, और प्ले-लिस्ट चुनने के बजाय प्ले कंट्री म्यूज़िक कहना आसान लगता है। बेशक, कुछ साल पहले, स्टोर तक ड्राइविंग करने और सीडी ख़रीदने की तुलना में आपकी जेब में संगीत तक असीमित पहुँच होना उल्लेखनीय रूप से अवरोध रहित व्यवहार था। कोई भी व्यवसाय उसी परिणाम को ज़्यादा आसान तरीक़े से देने की अनंत खोज है।

इस तरह की रणनीतियों का सरकारों द्वारा प्रभावी ढंग से इस्तेमाल किया गया है। जब ब्रिटिश सरकार कर संग्रह दरों में वृद्धि करना चाहती थी, तो उन्होंने नागरिकों को एक वेब पेज पर भेजने से रोक दिया, जहाँ कर फॉर्म को डाउनलोड किया जा सकता था। इसकी बजाय नागरिकों को सीधे फॉर्म से लिंक कर दिया गया। इस प्रक्रिया में एक क़दम कम करने से प्रतिक्रिया की दर 19.2 प्रतिशत से बढ़कर 23.4 प्रतिशत हो गई। ब्रिटेन जैसे देश के लिए ये प्रतिशत अंक राजस्व में करोड़ों का प्रतिनिधित्व करते हैं।

केंद्रीय विचार एक ऐसा वातावरण बनाना है, जहाँ सही काम करना जितना संभव हो, उतना आसान हो सके। बेहतर आदतों के निर्माण की अधिकांश लड़ाई हमारी अच्छी आदतों से जुड़े अवरोध को कम करने और बुरी आदतों से जुड़े अवरोध को बढ़ाने के तरीक़ों को खोजने पर आधारित होती है।

वातावरण को भविष्य में उपयोग के लिए सुरक्षित करें

ओसवाल्ड नकोल्स मिसीसिपी के नाट्चेज़ के आईटी डेवलपर हैं। वे ऐसे शख़्स हैं, जो आगे की कार्रवाई के लिए वातावरण का इस्तेमाल करने की शक्ति को समझते हैं।

नकोल्स ने अपनी सफ़ाई की आदतों में एक रणनीति को समाविष्ट किया, जिसे उन्होंने 'कमरे को रीसेट करना' कहा। उदाहरण के लिए, जब वे टीवी देखना समाप्त करते हैं, तो वे रिमोट को फिर टीवी स्टैंड पर रख देते हैं, सोफे पर तकिए को व्यवस्थित करते हैं और कंबल की तह करते हैं। जब वे अपनी कार छोड़ते हैं, तो उसमें पड़े किसी भी कूड़े को फेंक देते हैं। जब वे शावर लेते हैं, तो उस समय टॉयलेट को समय साफ़ करते हैं, जब शावर गर्म हो रहा होता है। (वे लिखते हैं, "जब आप शावर में स्नान करते हैं, तो उससे पहले टॉयलट को साफ़ करना इस काम का सटीक समय होता है।") प्रत्येक कमरे को री-सेट करने का उद्देश्य केवल पिछली कार्रवाई के बाद सफ़ाई करना नहीं है, बल्कि इसे अगली कार्रवाई के लिए तैयार करना है।

नकोल्स लिखते हैं, "जब मैं कमरे में जाता हूँ, तो हर वस्तु अपने स्थान पर रखी मिलती है, क्योंकि मैं हर दिन हर कमरे में ऐसा करता हूँ, इससे सामान भी सलामत रहता है। लोग सोचते हैं कि मैं परिश्रमी हूँ, लेकिन वास्तव में, मैं आलसी हूँ। मैं अति सक्रिय आलसी हूँ, क्योंकि ऐसा कर लेने से आपको आगे बहुत समय मिलता है।"

जब भी आप अपने इच्छित उद्देश्य के लिए एक स्थान को व्यवस्थित करते हैं, तो आप इसे अगली कार्रवाई को आसान बनाने के लिए इस्तेमाल कर रहे होते हैं। मिसाल के तौर पर, मेरी पत्नी ग्रीटिंग कार्ड्स का एक बक्सा रखती है, जो जन्मदिन, सहानुभूति, शादी, ग्रेजुएशन आदि मौक़ों के हिसाब से वर्गीकृत होते हैं। जब भी आवश्यक होता है, वह एक उपयुक्त कार्ड निकालती है और उसे भेज देती है। वह कार्ड भेजना याद रखने के मामले में अविश्वसनीय रूप से अच्छी है, क्योंकि उसने ऐसा करने का अवरोध कम कर दिया है। सालों तक मैं इसके विपरीत था। किसी के यहाँ बच्चे का जन्म होता और मैं सोचता कि मुझे कार्ड भेजना चाहिए, लेकिन फिर सप्ताह बीत जाते और जब तक मुझे स्टोर पर जाकर कार्ड लेने की याद आती, तब तक बहुत देर हो चुकी होती थी। वह आदत आसान नहीं थी।

अपना वातावरण ठीक करने के कई तरीक़े होते हैं, ताकि उसका तत्काल उपयोग किया जा सके। यदि आप सेहतमंद नाश्ता बनाना चाहते हैं, तो कड़ाही चूल्हे पर चढ़ाइए, कुकिंग स्प्रे को काउंटर पर सेट करके रखें और कोई भी ऐसी प्लेटें और बर्तन लें, जिसकी ज़रूरत आपको एक रात पहले पड़ेगी। जब आप उठेंगे, तो नाश्ता तैयार करने में आसानी होगी।

- अधिक ड्रॉइंग करनी है? अपनी पेंसिलें, पैन, नोटबुक्स और ड्रॉइंग टूल्स को अपनी डेस्क पर इस प्रकार रखिए कि पहुँच में रह सकें।
- व्यायाम करना चाहते हैं? वर्कआउट के कपड़े, जूते, जिम बैग और पानी की बोतल पहले से रख लीजिए।
- डाइट सुधारना चाहते हैं? बहुत से फल, सब्ज़ियाँ सप्ताह के अंत में ही काटकर रख लें, उन्हें एक बर्तन में रख लीजिए, ताकि आप आसानी से सेहतमंद रह सकें और पूरे सप्ताह आपको तैयार सामग्री के विकल्प मिल सकें।

ये सरल तरीक़े हैं, जिनसे अच्छी आदत को न्यूनतम प्रतिरोध का मार्ग बनाया जा सकता है।

आप इस सिद्धांत को उलटा भी कर सकते हैं, और बुरे व्यवहारों को कठिन बनाने के लिए वातावरण का इस्तेमाल कर सकते हैं। उदाहरण के लिए, यदि आप बहुत अधिक टीवी देख रहे हैं, तो प्रत्येक उपयोग के बाद इसे अनप्लग कर दें। प्लग वापस सिर्फ़ तभी लगाएँ, जब आप उस शो का नाम ज़ोर से बोल सकें, जो आप देखना चाहते हैं। यह सेटअप व्यर्थ टीवी देखने से आपको रोकने के लिए पर्याप्त अवरोध बनाता है।

यदि यह तरीक़ा काम नहीं करता है, तो आप इसे एक क़दम और आगे ले जा सकते हैं। टेलीविज़न को अनप्लग करें और प्रत्येक उपयोग के बाद बैटरी को रिमोट से बाहर निकालें, क्योंकि इसे वापस चालू करने में अतिरिक्त दस सेकंड लगते हैं, और यदि आप वास्तव में पक्के हैं, तो टेलीविज़न को प्रत्येक उपयोग के बाद लिविंग रूम से बाहर कोठरी में स्थानांतरित कर दें। आप यह सुनिश्चित कर सकते हैं कि आप इसे तभी निकालेंगे, जब आप *वास्तव* में कुछ देखना चाहते हैं। जितना ज़्यादा अवरोध होगा, आदत की संभावना उतनी ही कम होगी।

जब भी संभव होता है, मैं अपना फ़ोन दोपहर के भोजन तक एक अलग कमरे में छोड़ देता हूँ। जब यह मेरे बगल में दाईं ओर होता है, तो मैं बिना किसी कारण पूरी सुबह इसे देखता रहता हूँ, लेकिन जब यह दूसरे कमरे में होता है, तो मैं शायद ही कभी इसके बारे में सोचता हूँ। इसमें अवरोध इतना अधिक होता है कि मैं इसे

बिना किसी कारण के लेने नहीं जा सकता। नतीजतन, मुझे हर सुबह तीन से चार घंटे मिलते हैं, जब मैं बिना किसी रुकावट के काम कर सकता हूँ।

यदि दूसरे कमरे में फ़ोन रखना पर्याप्त नहीं लगता, तो किसी मित्र या परिवार के सदस्य को कुछ घंटों के लिए आपसे इसे छिपाने को कहें। किसी सहकर्मी से कहें कि वह सुबह फ़ोन उसकी मेज पर रखे और दोपहर के भोजन पर आपको वापस कर दे।

यह उल्लेखनीय है कि अवांछित व्यवहार को रोकने के लिए कितना कम अवरोध आवश्यक होता है। जब मैं फ्रिज़ के पिछले हिस्से में बियर छिपाता हूँ, जहाँ मैं नहीं देख सकता, तो मैं कम पीता हूँ। जब मैं अपने फ़ोन से सोशल मीडिया ऐप हटाता हूँ, तो उन्हें फिर डाउनलोड करने और लॉग-इन करने से पहले कुछ हफ़्ते बीत सकते हैं। इन ट्रिक्स से पक्की लत पर अंकुश लगने की संभावना नहीं है, लेकिन हममें से कई लोगों के लिए यह थोड़ा सा अवरोध एक अच्छी आदत के साथ जुड़े रहने या एक बुरी आदत में फिसलने का अंतर हो सकता है। ऐसे दर्जनों परिवर्तन करने, अच्छे व्यवहार को आसान बनाने और बुरे व्यवहार को कठिन बनाने के लिए डिज़ाइन किए गए वातावरण में रहने के संचयी प्रभाव की कल्पना करें।

चाहे हम एक व्यक्ति, एक अभिभावक, एक प्रशिक्षक या एक लीडर के रूप में व्यवहार में बदलाव ला रहे हों, लेकिन हमें ख़ुद से एक ही सवाल पूछना चाहिए, "हम एक ऐसी दुनिया को कैसे डिज़ाइन कर सकते हैं, जहाँ सही करना आसान हो?" अपने जीवन को नया स्वरूप दें, ताकि जो कार्य सबसे अधिक मायने रखते हैं, वे ऐसे कार्य हों, जिन्हें करना सबसे ज़्यादा आसान हो।

अध्याय का सार

- मनुष्य का व्यवहार लॉ ऑफ़ लीस्ट एफर्ट पर चलता है। हम स्वाभाविक रूप से उस विकल्प की ओर बढ़ते हैं, जिसमें काम की कम मात्रा की ज़रूरत होती है।
- ऐसा माहौल बनाएँ, जहाँ सही चीज़ों को करना जितना संभव हो, उतना आसान हो।
- अच्छी आदतों के अवरोधों को कम करें। जहाँ अवरोध कम होंगे, आदतें आसान होंगी।
- ख़राब आदतों के अवरोधों को बढ़ा दें। जब अवरोध ज़्यादा होंगे, तो आदतें कठिन होंगी।
- भावी कामों को आसान करने के लिए अपना माहौल सुधार लें।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 154 8/18/2020 2:13:49 PM

13

टालने की आदत को दो मिनट के नियम से कैसे रोकें

ट्वायला थार्प को आधुनिक दौर की महान डांसरों और कोरियोग्राफ़रों में गिना जाता है। 1992 में उन्हें मैकआर्थर फ़ैलोशिप प्रदान की गई थी। इसे जीनियस ग्रांट के तौर पर जाना जाता है। उन्होंने करियर का अधिकांश भाग दुनियाभर की यात्राएँ करने और अपनी मूल कला की प्रस्तुति देने में बिताया है। वे सरल दैनिक आदतों को अपनी सफलता का श्रेय अधिक देती हैं।

वे लिखती हैं : "मैं एक रस्म के साथ मेरे जीवन के प्रत्येक दिन की शुरुआत करती हूँ। मैं सुबह 5.30 बजे उठती हूँ। अपने वर्कआउट के कपड़े, अपने लेग वार्मर, स्वेट शर्ट और टोपी पहनती हूँ। मैं, मैनहट्टन में अपने घर के बाहर टहलती हूँ, टैक्सी बुलाती हूँ, और ड्राइवर से कहती हूँ कि मुझे 91 स्ट्रीट और फ़र्स्ट एवेन्यू में पंपिंग आयरन जिम ले जाए, जहाँ मैं दो घंटे वर्कआउट करती हूँ।"

"रस्म वे स्ट्रेचिंग और वेट ट्रेनिंग नहीं हैं, जो मैं हर सुबह जिम में अपने शरीर के लिए करती हूँ, रस्म टैक्सी है। जिस क्षण मैं ड्राइवर को बताती हूँ कि मुझे कहाँ जाना है, तो मैं रस्म पूरी कर लेती हूँ।"

यह एक सरल कार्य है, लेकिन इसे हर सुबह उसी तरह करने से यह आदत बन जाती है, फिर यह दोहराने योग्य, करने में आसान हो जाती है। यह उस मौक़े को कम कर देता है कि मैं इसे छोड़ दूँगी या इसे अलग तरीक़े से करूँगी। रूटीन के मेरे शस्त्रागार में यह एक और आइटम है, और सोचने के लिए एक कम चीज़।

हर सुबह कैब लेना बहुत छोटा काम है, लेकिन यह व्यवहार में बदलाव के तीसरे नियम का उत्कृष्ट उदाहरण है।

शोधकर्ताओं का अनुमान है कि किसी भी दिन हमारे कार्यों का 40 से 50 प्रतिशत हिस्सा आदत से बाहर का होता है। यह पहले से ही एक पर्याप्त प्रतिशत है,

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 155 8/18/2020 2:13:49 PM

लेकिन आपकी आदतों का सही प्रभाव इन आँकड़ों से भी अधिक होता है। आदतें स्वचालित विकल्प होती हैं, जो बाद में किए जाने वाले निर्णयों को प्रभावित करती हैं। हाँ! एक आदत को कुछ ही सेकंड में पूरा किया जा सकता है, लेकिन यह उन क्रियाओं को भी आकार दे सकती है, जिन्हें आप मिनटों या घंटों बाद करते हैं।

आदतें किसी राजमार्ग में प्रवेश के लिए रैंप की तरह होती हैं। वे आपको एक मार्ग पर ले जाती हैं और इससे पहले कि आप यह जानें, आप अगले व्यवहार की ओर बढ़ रहे होते हैं। कुछ अलग करना शुरू करने की बजाय उसे जारी रखना आसान प्रतीत होता है, जो आप पहले से कर रहे हैं। आप एक ख़राब फ़िल्म के लिए दो घंटे बैठते हैं। आप स्नैक खाना जारी रखते हैं, चाहे आपको पहले से ही भूख न लगी हो। आप अपने फ़ोन को 'सिर्फ़ एक सेकंड' के लिए देखते हैं और जल्द ही आप स्क्रीन को घूरने में बीस मिनट लगा देते हैं। इस तरह, बिना सोचे-समझे की जाने वाली आदतें अक्सर आपके द्वारा चुने गए उन विकल्पों को निर्धारित करती हैं, जब आप सोच रहे होते हैं।

प्रत्येक शाम, एक छोटा क्षण होता है – आमतौर पर लगभग 5.15 बजे – जो मेरी रात के बाक़ी हिस्सों को आकार देता है। मेरी पत्नी काम से लौटती है और या तो हम अपने जिम के कपड़े पहनते हैं और जिम की ओर प्रस्थान करते हैं या हम सोफे पर बैठ जाते हैं, भारतीय भोजन का आदेश देते हैं, और *द ऑफ़िस*[19] देखते हैं। यह उसी तरह से है, जैसे ट्वायला थार्प कैब बुलाती हैं। यहाँ रस्म कपड़े बदल कर वर्कआउट के कपड़ों में आना है। अगर मैं कपड़े बदलता हूँ, तो मुझे पता होता है कि क़सरत होगी। उसके बाद वह सब कुछ होता है, जैसे ड्राइविंग करके जिम तक जाना, यह तय करना कि कौन से व्यायाम करने हैं, जिम के नीचे क़दम रखना आदि पहले क़दम को उठाने के बाद आसान हो जाते हैं।

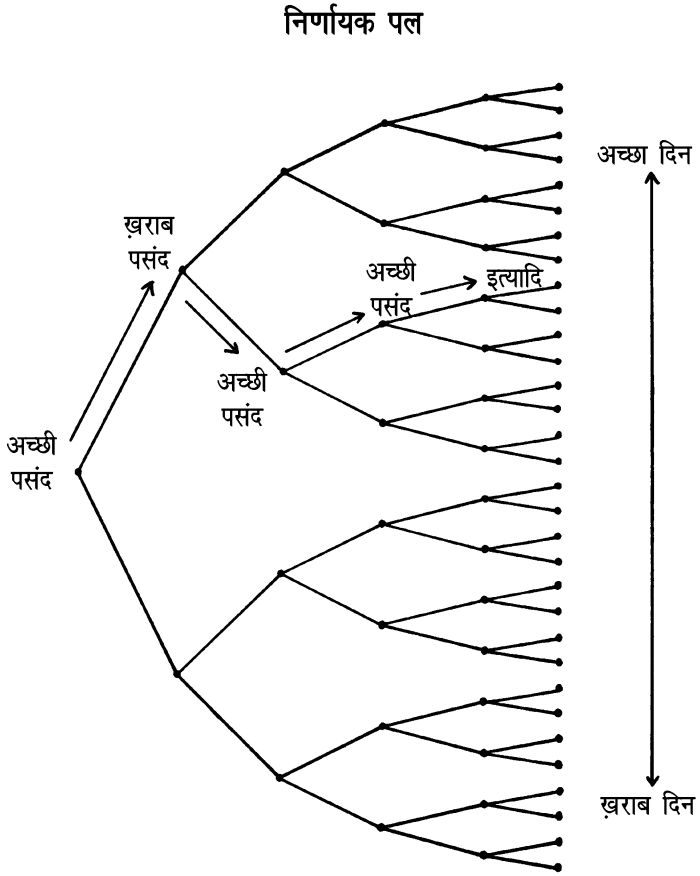
हर दिन कुछ ऐसे क्षण रहते हैं, जो बड़े प्रभाव छोड़ते हैं। मैं इस अल्पावधि को *निर्णायक क्षण* कहता हूँ। जिस क्षण आप तय करते हैं कि डिनर या तो ऑर्डर करना है या पकाना है। जिस क्षण आप यह तय करते हैं कि कार चलानी है या बाइक। वह क्षण जब आप होमवर्क करने या फिर वीडियो गेम हाथ में लेने के बारे में सोचते हैं। ये विकल्प मार्ग को दो रास्तों में बाँटते हैं।

निर्णायक पल आपके ही भविष्य के विकल्प को तय कर देते हैं। उदाहरण के रूप में देखें, तो किसी रेस्तरां में जाना निर्णायक पल हो सकता है, क्योंकि यह तय करता है कि आप लंच में क्या लेने जा रहे हैं। आप जब खाना ऑर्डर करते हैं, तो तकनीकी रूप से नियंत्रण में रहते हैं, लेकिन व्यापक रूप से देखा जाए, तो आप वही ऑर्डर कर सकते हैं, जो मेन्यू में है। यदि आप गौ-माँस भोजनालय में जा रहे

---

19 सही कहूँ, तो यह बेहतरीन रात का आभास दे देता है।

हैं, तो आप गाय के पृष्ठ भाग या पसली के भीतर के माँसाहार का ही ऑर्डर कर सकते हैं, लेकिन सुशि नहीं। आपके विकल्प जो वहाँ हैं, उसी में से रहते हैं। वे पहले विकल्प के हिसाब से बनते हैं।



चित्र 14 : किसी निर्णायक पल में अक्सर कुछ उत्पादक और सेहतमंद विकल्प रहते हैं, जो अच्छे और ख़राब दिन में अंतर को दर्शाते हैं। हरेक रास्ते को बाँटने जैसा होता है और दिनभर इन विकल्पों की लाइन लग जाती है, जो विभिन्न परिणाम दे सकती है।

आदतें हमें जिस ओर ले जाती हैं, हम उसी तक सीमित रहते हैं। इसी कारण से निर्णायक पल को पूरे दिन अपने नियंत्रण में रखना बेहद महत्त्वपूर्ण होता है। दिन

में अनेक क्षण होते हैं, लेकिन कुछ ही आदतों के विकल्प होते हैं, जो हमारा मार्ग तय करते हैं। ये छोटे विकल्प ही एकत्र होते हैं और एक मार्ग तय करते हैं, जिसके अनुसार हम अपना समय बिताते हैं।

आदतें प्रवेश का बिंदु हैं, अंतिम बिंदु नहीं। वे कैब हैं, जिम नहीं।

दो मिनट का नियम

यहाँ तक कि जब आप जानते हैं कि आपको छोटे से शुरुआत करनी चाहिए, तो भी बड़े से आरंभ करना आसान रहता है। जब आप किसी बदलाव की सोचते हैं, तो निश्चित रूप से उत्साह बढ़ जाता है और आप बहुत कम समय में ज़्यादा से ज़्यादा की कोशिश करने लगते हैं। इस प्रवृत्ति का प्रतिकार करने का सबसे प्रभावी तरीक़ा जो मुझे पता है, वह *दो-मिनट के नियम* का उपयोग करना है, जिसमें कहा गया है – "जब आप एक नई आदत शुरू करते हैं, तो इसे करने में दो मिनट से कम का समय लगना चाहिए।"

आप पाएँगे कि लगभग किसी भी आदत को दो मिनट के संस्करण में नीचे तक लाया जा सकता है :

- 'हर रात बिस्तर पर जाने से पहले पढ़ना' 'एक पेज पढ़ना' हो जाता है।'
- 'आधे घंटे योगाभ्यास करना' 'योगामेट निकालना' बन जाता है।'
- 'कक्षा के लिए पढ़ना' 'मेरे नोट्स खोलना' बन जाता है।
- 'कपड़े तह करना' 'एक जोड़ी मोजे तह करना' बन जाता है।'
- 'तीन मील तक दौड़ना है' 'दौड़ने के मेरे जूते पहनना' बन जाता है।'

विचार यह है कि आपके लिए आदतों को शुरू करना जितना संभव हो सके, उतना आसान बनाया जाए। कोई भी एक मिनट के लिए ध्यान कर सकता है, एक पृष्ठ पढ़ सकता है, या कोई एक कपड़ा तह कर सकता है। और, जैसा कि हमने अभी चर्चा की है, यह एक शक्तिशाली रणनीति है, क्योंकि एक बार जब आप सही काम करना शुरू कर देते हैं, तो इसे जारी रखना बहुत आसान होता है। एक नई आदत चुनौती की तरह महसूस नहीं होनी चाहिए। इससे *उसके बाद* वाली क्रियाएँ चुनौतीपूर्ण हो सकती हैं, लेकिन पहले दो मिनट आसान होने चाहिए। आप जो चाहते हैं, वह एक 'गेटवे आदत' है, जो स्वाभाविक रूप से आपको अधिक उत्पादक मार्ग पर ले जाती है।

आप आमतौर पर अपनी 'गेटवे आदतों' का पता लगा सकते हैं, जो आपका मार्गदर्शन करेंगी। इसके लिए आप 'बहुत आसान' से 'बहुत कठिन' के पैमाने पर लक्ष्यों का नक़्शा तैयार कर सकते हैं। उदाहरण के लिए मैराथन में दौड़ना बहुत

कठिन है, पाँच हज़ार क़दम दौड़ना भी कठिन है, लेकिन दस हज़ार क़दम चलना थोड़ा कम मुश्किल है और दस मिनट चलना आसान है। दौड़ने के लिए जूते पहनना बहुत ही आसान है। आपका लक्ष्य मैराथन में दौड़ना हो सकता है, लेकिन आपकी 'गेटवे आदत' जूते पहनना है। इस तरह आप दो मिनट के नियम का पालन करते हैं।

बेहद आसान	आसान	औसत	कठिन	बहुत कठिन
दौड़ने के जूते पहनना	10 मिनट पैदल चलना	10 हज़ार क़दम पैदल चलना	5000 क़दम दौड़ना	मैराथन में दौड़ना
एक वाक्य लिखना	एक पैराग्राफ लिखना	एक हज़ार शब्द लिखना	5 हज़ार शब्द लिखना	एक पुस्तक लिखना
नोट्स खोलना	दस मिनट पढ़ना	तीन घंटे पढ़ना	सभी में ए ग्रेड हासिल करना	पी.एचडी करना

लोगों को अक्सर यह अजीब लगता है कि एक पृष्ठ पढ़ने या एक मिनट ध्यान लगाने या एक सेल्स कॉल करने के बारे में उनका प्रचार हो, लेकिन बात एक काम की नहीं है। बात प्रदर्शित करने की आदत में महारत हासिल करने की है। सच्चाई यह है कि किसी आदत को सुधारने से पहले उसे स्थापित किया जाना चाहिए। यदि आप प्रदर्शित करने का मूल कौशल नहीं सीख सकते हैं, तो आपके बारीक जानकारी हासिल करने की बहुत कम उम्मीद है। शुरू से ही एक सटीक आदत को बनाने की कोशिश करने की बजाय अधिक सतत आधार पर आसान काम करें। अनुकूलन करने से पहले आपको मानक बनाने होंगे।

जैसे ही आप प्रदर्शित करने की कला में निपुण हो जाते हैं, तो पहले दो मिनट एक बड़ी दिनचर्या की शुरुआत में रस्म बन जाते हैं। यह केवल आदतों को आसान बनाने के लिए नहीं है, बल्कि वास्तव में एक कठिन कौशल में महारत हासिल करने का आदर्श तरीक़ा है। किसी प्रक्रिया की शुरुआत को आप जितनी अधिक रस्मी बना देते हैं, उतनी ही अधिक संभावना यह बन जाती है कि आप गहरी एकाग्रता की स्थिति में जा सकते हैं, जो बड़े काम करने के लिए आवश्यक है। हर वर्कआउट से पहले एक ही तरह का वार्म-अप करके आप चरम प्रदर्शन की स्थिति में आना आसान बनाते हैं। एक ही रचनात्मक रस्म का पालन करके आप रचनात्मकता के कठिन काम को आसान बना देते हैं। एक पावर-डाउन आदत को सतत रूप से विकसित करके आप प्रत्येक रात उचित समय पर बिस्तर पर आना आसान बना सकते हैं। आप पूरी प्रक्रिया को स्वचालित करने में सक्षम नहीं हो सकते हैं, लेकिन

आप पहली कार्रवाई को ऐसा बना सकते हैं, जिसमें कम से कम दिमाग़ लगे। इसे शुरू करना आसान बनाएँ और बाक़ी सब स्वतः हो जाएगा।

दो मिनट का नियम कुछ लोगों को मज़ाक़ जैसा लग सकता है। आप जानते हैं कि *वास्तविक लक्ष्य* मात्र दो मिनट से ज़्यादा करने का है। हो सकता है कि आपको लगे कि आप ख़ुद को मूर्ख बना रहे हैं। कोई भी एक पेज पढ़ने या एक पुश अप करने या नोट्स खोलने की इच्छा नहीं करता। यदि आप जानेंगे कि यह एक मानसिक उपाय है, तो आप क्यों इसको करेंगे?

यदि दो मिनट का नियम थोपा गया लगता है, तो यह कोशिश करें : कोई बात दो मिनट के लिए करें और फिर रुक जाएँ। दौड़ने के लिए जाएँ, लेकिन दो मिनट के बाद रुकना *चाहिए*। ध्यान करना शुरू करें, लेकिन आपको दो मिनट के बाद रुकना *चाहिए*। अरबी का अध्ययन करें, लेकिन आपको दो मिनट के बाद रुकना *चाहिए*। यह शुरू करने की रणनीति नहीं है, यही पूरी बात है। आपकी आदत *केवल* एक सौ और बीस सेकंड चलती है।

मेरे एक पाठक ने इस रणनीति का उपयोग सौ पाउंड से अधिक वज़न घटाने के लिए किया। शुरुआत में, वह हर दिन जिम जाता था, लेकिन उसने ख़ुद को बताया कि उसे पाँच मिनट से अधिक नहीं रहने दिया जाता था। वह जिम जाता था, पाँच मिनट तक व्यायाम करता था, और जैसे ही उसका समय समाप्त होता था, वह छोड़ देता था। कुछ हफ़्तों के बाद, उन्होंने चारों ओर देखा और सोचा, "ठीक है, मैं हमेशा यहाँ आ रहा हूँ। मैं थोड़ी देर रहना शुरू कर सकता हूँ।" कुछ साल बाद, वज़न चला गया था।

जर्नलिंग इसी तरह का एक और उदाहरण है। लगभग हर कोई अपने विचारों को दिमाग़ से काग़ज़ पर उतारने से लाभान्वित हो सकता है, लेकिन ज़्यादातर लोग कुछ दिनों के बाद इसे छोड़ देते हैं या पूरी तरह से इससे बचते हैं, क्योंकि जर्नलिंग एक काम की तरह लगता है।[20] रहस्य यह है कि हमेशा उस बिंदु से नीचे रहें, जहाँ यह काम महसूस हो। ब्रिटेन के लीडरशिप सलाहकार ग्रेग मिक्यूविन ने दैनिक लेखन की आदत जितना उन्हें लगता था, उससे कम लिखकर विकसित की। वे हमेशा परेशानी की तरह लगने से पहले लिखना बंद कर देते थे। अर्नेस्ट हेमिंग्वे किसी भी तरह के लेखन के लिए इसी तरह की सलाह पर विश्वास करते थे। उन्होंने कहा था, "सबसे अच्छा तरीक़ा है कि जब आप अच्छा लिख रहे हों, तो हमेशा रुक जाएँ।"

इस तरह की रणनीतियाँ एक और कारण से भी काम करती हैं : वे उस पहचान को सुदृढ़ करती हैं, जिसे आप बनाना चाहते हैं। यदि आप लगातार पाँच

---

20 मैंने लेखन आसान करने के लिए लिखने की आदत बना ली। इसमें 'एक दिन में एक लाइन' का भी एक खंड या अवधि रही, जिसमें आप ख़ुद के बारे में एक वाक्य लिखते हैं। आप इसे atomichabits.com/journal पर अधिक देख सकते हैं।

दिन जिम में दिखते हैं, चाहे यह सिर्फ़ दो मिनट के लिए हो, तो आप अपनी नई पहचान के लिए वोट डाल रहे होते हैं। आप शरीर को सही आकार में लाने के बारे में चिंतित नहीं होते हैं। आप उस तरह का व्यक्ति बनने पर ध्यान केंद्रित करते हैं, जो वर्कआउट मिस नहीं करता है। आप वह छोटी से छोटी कार्रवाई कर रहे हैं, जो उस व्यक्ति के प्रकार की पुष्टि करती है, जो आप बनना चाहते हैं।

हम शायद ही कभी इस तरह से बदलाव के बारे में सोचते हैं, क्योंकि हर कोई अंतिम लक्ष्य से जुड़ा होता है, लेकिन एक पुश-अप व्यायाम न करने से बेहतर है। एक मिनट का गिटार अभ्यास बिलकुल न करने से बेहतर है। एक मिनट पढ़ना इससे बेहतर है कि आप कभी किताब हाथ में न लें। कुछ भी नहीं करने से बेहतर है कि उससे कम करें, जितनी आपने अपेक्षा की थी।

किसी बिंदु पर, एक बार जब आप कोई आदत स्थापित कर लेते हैं और आप प्रत्येक दिन दिखा रहे होते हैं, तो आप दो मिनट के नियम को एक ऐसी तकनीक के साथ जोड़ सकते हैं, जिसे हम *आदत को आकार देना* कहते हैं, जो आपकी आदत को आपके अंतिम लक्ष्य की ओर ले जाती है। व्यवहार के सबसे छोटे रूप दो मिनट में महारत हासिल करके शुरुआत करें। फिर एक मध्यवर्ती चरण की ओर प्रस्थान करें और प्रक्रिया को दोहराएँ; केवल पहले दो मिनटों पर ध्यान केंद्रित करना और अगले स्तर पर जाने से पहले उस चरण में माहिर होना। आख़िरकार आप उस आदत को बना पाएँगे, जिसे आपने मूल रूप से अपने फ़ोकस को बनाए रखते हुए बनाने की उम्मीद की थी : व्यवहार के पहले दो मिनटों पर फ़ोकस।

आदतों को बनाने के कुछ उदाहरण

आदत	सुबह जल्द उठने की	शाकाहारी बनने की	व्यायाम करने की
पहला चरण	हर रात 10 बजे घर आना।	हर भोजन में सब्ज़ी खाना।	वर्कआउट के वस्त्र पहनना।
दूसरा चरण	फ़ोन, टीवी आदि हर चीज़ रात 10 बजे बंद करना।	चौपायों का माँसाहार खाना बंद करना (गाय, सूअर, भेड़ आदि)।	घर से बाहर निकलना (वॉक करने की कोशिश)।
तीसरा चरण	हर रात 10 बजे बिस्तर में जाना, पुस्तक पढ़ना या साथी से बात करना।	दोपाए जानवरों का माँस बंद करना (चिकन, टर्की आदि)।	जिम जाना, पाँच मिनट व्यायाम करना और निकल जाना।

आदत	सुबह जल्द उठने की	शाकाहारी बनने की	व्यायाम करने की
चौथा चरण	हर रात 10 बजे लाइटें बंद कर देना।	बिना पैरों के जीवों का माँस (मछली आदि) खाना बंद करना।	हफ़्ते में एक बार कम से कम 15 मिनट तक व्यायाम शुरू करना।
पाँचवाँ चरण	हर दिन सुबह 6 बजे उठ जाना।	सभी पशु आहार (अंडा, दूध, चीज़) खाना बंद करना।	हफ़्ते में तीन बार व्यायाम करना।

किसी भी बड़े लक्ष्य को दो मिनट के व्यवहार में बदला जा सकता है। मैं पूरे जीवन स्वस्थ रहना चाहता हूँ > शरीर को सुडौल रखना चाहता हूँ > मुझे व्यायाम करना है > मुझे वर्कआउट के कपड़े पहनने हैं। मैं वैवाहिक जीवन अच्छा करना चाहता हूँ > मैं एक अच्छा साथी बनना चाहता हूँ > मैं अपने साथी का जीवन आसान करने के लिए हर दिन कुछ करूँगा > मुझे अगले हफ़्ते के लिए भोजन की योजना बनानी चाहिए।

जब भी आप किसी आदत से जुड़े रहना चाहते हैं, तो आप दो मिनट के नियम को अपनाइए। आपकी आदतों को आसान बनाने का यह सरल तरीक़ा है।

अध्याय का सार

- आदतों को कुछ क्षणों में पूरा कर सकते हैं, लेकिन इसका व्यवहार पर प्रभाव मिनटों या घंटों रहता है।
- निर्णायक क्षणों में कई आदतें सामने आती हैं। ये विकल्प सड़क पर दो रास्तों के जैसे हैं। ये या तो आपको उत्पादक दिन की ओर या अनुत्पादक दिन की ओर ले जा सकते हैं।
- दो मिनट का नियम बताता है, 'जब आप नई आदत शुरू करते हैं, तो इसे करने में आपको दो मिनट से कम का समय लगना चाहिए।'
- किसी प्रक्रिया की शुरुआत को आप जितना अधिक रस्मी बना देंगे, तो इस बात की संभावना ज़्यादा है कि आप गहन एकाग्रता की अवस्था में चले जाएँगे, जो बड़ी चीज़ों को करने के लिए आवश्यक है।
- सटीकता से पहले मानक तैयार करें। जो आदत अस्तित्व में नहीं है, उसको आप सुधार नहीं सकते।

14

अच्छी आदतों को अनिवार्य और बुरी आदतों को असंभव कैसे बनाएँ

प्रसिद्ध लेखक विक्टर ह्यूगो 1830 की गर्मियों में एक अजीब असंभव समय सीमा से जूझ रहे थे। बारह महीने पहले फ्रांस के लेखक ह्यूगो ने अपने प्रकाशक से पुस्तक को पूरा करने का वादा किया था, लेकिन लिखने की बजाय उनका समय दूसरे कामों में निकल गया, अतिथि सत्कार और अन्य कामों में उनका काम अटक गया। ह्यूगो के प्रकाशक ने त्रस्त होकर इस बार छह माह से कम की अवधि में पुस्तक पूर्ण करने को कहा। पुस्तक फ़रवरी 1831 में पूरी करनी थी।

टालमटोल की अपनी आदत से मुक्त होने के लिए ह्यूगो ने एक अनोखी योजना बना डाली। उन्होंने अपने सारे कपड़े लिए और सहायक से उन्हें एक बड़ी पेटी में बंद करने को कहा। उनके पास एक बड़े शॉल को छोड़कर पहनने के लिए कुछ नहीं था। बाहर जाने के लिए कोई अनुकूल कपड़े न होने के कारण वे अपने अध्ययन कक्ष में लिखते रहे। 1830 की शरद ऋतु और सर्दी में उन्होंने बहुत तेज़ी से लिखा। दो हफ़्ते पहले 14 जनवरी 1831 को प्रकाशक ने उनकी पुस्तक *द हंचबैक ऑफ नोत्रदेम* छाप दी।[21]

कई बार सफलता अच्छी आदतों को आसान करने से संबंधित नहीं रहती है, बल्कि वह ख़राब आदतों को कठिन बनाने के बारे में होती है। यह व्यवहार में बदलाव के तीसरे नियम के उलट है : *इसे कठिन बनाएँ।* यदि आप पाते हैं कि आप अपनी योजनाओं का पालन नहीं कर पा रहे हैं, संघर्ष कर रहे हैं, तो आप

---

21 इस कहानी और पुस्तक को लिखने की मेरी प्रक्रिया के बीच जो नज़दीकी समानता थी, उस विडंबना का मुझ पर अत्यधिक प्रभाव पड़ा, हालाँकि मेरे प्रकाशक कहीं ज़्यादा सहयोग करने वाले थे। मेरी अलमारी भरी हुई थी और मैंने ऐसा अनुभव नहीं किया कि पुस्तक पूरी करने के लिए मुझे घर में नज़रबंद होना पड़ा है।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 163 8/18/2020 2:13:50 PM

विक्टर ह्यूगो से सीख सकते हैं और ख़राब आदतों का पालन मुश्किल कर सकते हैं। मनोवैज्ञानिक इसे *वचनबद्धता का उपाय* कहते हैं।

वचनबद्धता का उपाय एक चयन होता है, जो आप चुनते हैं, ताकि भविष्य में आपकी कुछ गतिविधियों को नियंत्रित कर सकें। यह भविष्य के अपने व्यवहार को सुनिश्चित करने, अच्छी आदतों से जुड़ने और ख़राब आदतों को रोकने का तरीक़ा है। जब विक्टर ह्यूगो ने कपड़े एक संदूक में बंद करा दिए, ताकि वे लिखने पर ध्यान दे सकें, तो वे एक तरह से प्रतिबद्धता का उपाय कर रहे थे।[22]

इस तरह का उपाय करने के कई तरीक़े हैं। आप अधिक खाने की आदत को इस तरह से रोक सकते हैं कि जो पसंद है, उसे अधिक लेने की बजाय केवल अपने लिए उस वक़्त की ज़रूरी मात्रा लें। आप स्वेच्छा से स्वयं को केसिनो और ऑनलाइन पोकर साइट्स पर प्रतिबंधित सूची में जुड़वा कर भविष्य में जुए की आदत से ख़ुद को रोक सकते हैं। मैंने ऐसे एथलीटों के बारे में भी सुना है, जो स्पर्धा में चुने जाने के लिए अपना बटुआ घर पर छोड़ जाते हैं, ताकि वे जब फास्ट फूड की ओर लालायित हों, तो उनके पास ख़रीदने के लिए पैसा ही नहीं हो।

एक और उदाहरण मेरे मित्र और सहयोगी आदत विशेषज्ञ निर एयाल का है। उन्होंने आउटलेट टाइमर ख़रीदा। यह एक प्रकार का एडैप्टर है, जिसे उन्होंने इंटरनेट राउटर और पावर आउटलेट के बीच में लगा दिया। हर रात 10 बजे आउटलेट टाइमर राउटर को बंद कर देता है। इंटरनेट यदि बंद हो जाता है, तो हर व्यक्ति जानता है कि सोने का समय हो गया है।

प्रतिबद्धता के उपाय उपयोगी होते हैं, क्योंकि वे आपको प्रलोभन का शिकार होने से पहले अच्छे इरादों का लाभ उठाने में सक्षम बनाते हैं। उदाहरण के लिए, जब भी मैं कैलोरी में कटौती करना चाह रहा होता हूँ, तो मैं वेटर से अपने भोजन को विभाजित करने के लिए कहता हूँ और भोजन परोसने से *पहले* खाने के लिए आधा हिस्सा देता हूँ। अगर मैं भोजन के आने तक इंतज़ार करूँगा और ख़ुद से कहूँगा, "मैं अभी आधा खाऊँगा," तो यह कभी काम नहीं करेगा।

मूल बात यह है कि किसी कार्य को इस तरह बदल दीजिए कि अच्छी आदत को *छोड़ने* के लिए ज़्यादा मेहनत की ज़रूरत हो। उससे ज़्यादा मेहनत, जो उसे

---

22 इसे 'यूलिसिस पैक्ट' या 'यूलिसिस कॉन्ट्रेक्ट' भी कहा जाता है। इसे 'द ओडिसी' के हीरो यूलिसिस के नाम पर रखा गया है, जिन्होंने नाविकों से कह दिया था कि उनको जहाज के मस्तूल से बाँध दिया जाए, ताकि वे सायरन्स के सम्मोहक गीतों को सुन सकें, लेकिन जहाज को उस ओर मोड़ नहीं सकें, जिससे वह चट्टान से टकरा सकता था। यूलिसिस को समझ में आ गया था कि जब दिमाग़ सही स्थान पर हो, तभी भविष्य के कामों को सुनिश्चित करने में फ़ायदा है। बजाय इसके कि हम यह देखने की प्रतीक्षा करें कि उस क्षण आपकी इच्छाएँ आपको कहाँ ले जा सकती हैं।

शुरू करने के लिए ज़रूरी थी। यदि आप सुडौल होने के लिए प्रोत्साहित हो रहे हैं, तो एक योग सत्र निर्धारित करें और समय से पहले ही भुगतान कर दें। यदि आप व्यवसाय करने के लिए उत्साहित हो रहे हैं, तो आपकी दृष्टि में सम्मानित किसी उद्यमी को ईमेल करें और परामर्श के लिए समय ले लें। जब काम करने का वक़्त आएगा, तो इससे बचने का एक ही तरीक़ा होगा कि उस मीटिंग को निरस्त कर दें, जिसमें प्रयास और पैसा अधिक लग सकता है।

प्रतिबद्धता का तरीक़ा इन संभावनाओं को बढ़ाएगा कि आप वर्तमान में बुरी आदतों को कठिन बनाकर भविष्य में सही चीज़ें करने लगेंगे, हालाँकि हम इससे भी बेहतर कर सकते हैं। हम अच्छी आदतों को अनिवार्य और बुरी आदतों को असंभव कर सकते हैं।

कैसे आदत को स्वचालित बनाएँ और उसके बारे में फिर नहीं सोचें

जॉन हेनरी पैटरसन ओहायो के डेटन में 1844 में पैदा हुए थे। उन्होंने अपना बचपन पारिवारिक खेत में काम करने और अपने पिता के आराघर में काम करने में बिताया। डार्टमाउथ में कॉलेज की शिक्षा लेने के बाद, पैटरसन ओहायो लौट आए और कोयला खनिकों के लिए एक छोटा सा आपूर्ति स्टोर खोला।

यह एक अच्छे अवसर की तरह लग रहा था। स्टोर ने थोड़ी प्रतिस्पर्धा का सामना किया और ग्राहकों के स्थिर प्रवाह का आनंद लिया, लेकिन फिर भी पैसा बनाने के लिए संघर्ष किया। इसके बाद पैटरसन को पता चला कि उसके कर्मचारी चोरी कर रहे थे।

1800 के मध्य में कर्मचारियों द्वारा चोरी आम समस्या थी। प्राप्तियों को एक खुली दराज़ में रख दिया जाता था, जिसे आसानी से बदला जा सकता था या निकाला जा सकता था। व्यवहार की समीक्षा के लिए कोई वीडियो कैमरा नहीं था और लेन-देन को ट्रैक करने के लिए कोई सॉफ्टवेयर नहीं था। यदि आप दिन के हर मिनट अपने कर्मचारियों पर निगाह रखने के लिए तैयार नहीं थे, या सभी लेन-देन का प्रबंधन स्वयं करने के लिए तैयार नहीं थे, तो चोरी को रोकना मुश्किल था।

परेशानी में घिरे पैटरसन ने एक दिन एक विज्ञापन रिटीज़ इनकरप्टिबल कैशियर देखा। इसको डेटन के रहने वाले जेम्स रिटी ने तैयार किया था, जो पहला कैश रजिस्टर था। यह मशीन हर लेन-देन के पश्चात अपने आप नक़द और उसकी रसीद भीतर बंद कर देती थी। पैटरसन ने पचास-पचास डॉलर देकर दो मशीनें ख़रीदीं।

उनके स्टोर पर चोरी रातों-रात ही रुक गई। अगले छह माह में पैटरसन का व्यवसाय नुक़सान की स्थिति से उठकर 5000 डॉलर के मुनाफ़े में तब्दील हो चुका था। यह आज के 1,00,000 डॉलर के बराबर है।

उस मशीन से कारोबार के हालात बदल जाने पर पैटरसन बहुत प्रभावित हुए। उन्होंने रिटी के आविष्कार के अधिकार ले लिए और नेशनल कैश रजिस्टर कंपनी शुरू कर दी। 10 वर्ष में नेशनल कैश रजिस्टर में एक हज़ार लोग काम करने लगे और यह अपने समय के सबसे सफल व्यवसायों में से एक था।

किसी बुरी आदत को समाप्त करने का सबसे अच्छा उपाय है कि इसे अव्यावहारिक बना दो। इसमें इतने अवरोध पैदा कर दो कि आपके पास इसे करने का विकल्प ही नहीं रहे। कैश रजिस्टर की उत्कृष्टता यह थी कि इसने नैतिक व्यवहार को स्वचालित कर दिया और चोरी को व्यावहारिक रूप से असंभव कर दिया। कर्मचारियों को बदलने की बजाय, इसने उपयुक्त व्यवहार को स्वचालित कर दिया।

कुछ कार्य जैसे कैश रजिस्टर लगाना बार-बार लाभ देते हैं। इस तरह के एक बार के विकल्पों में अल्प प्रयास लगते हैं, लेकिन इससे समय के साथ उनका मूल्य बढ़ जाता है। मैं इस विचार से प्रभावित हूँ कि एक बार के विकल्प से बार-बार रिटर्न मिलने लगते हैं और मैंने अपने पाठकों में सर्वे किया कि उनके किस एक बार के काम से कोई लंबे समय की अच्छी आदत बन गई। आगे के पेज पर दी गई सारिणी में कई लोकप्रिय उत्तर हैं।

मैं शर्त लगाने को तैयार हूँ कि सामान्य व्यक्ति यदि इस सूची में से आधे कार्यों को भी एक बार अमल में ला दें, भले ही वे अपनी आदतों को कोई अन्य विचार न दें, तो ज़्यादातर लोग एक वर्ष बाद बेहतर जीवन बिता रहे होंगे। ये एक बार के कार्य व्यवहार में बदलाव के तीसरे नियम को लागू करने के स्पष्ट तरीक़े हैं। ये आपको आसानी से नींद लेने, स्वास्थ्य के अनुकूल आहार लेने, उत्पादक बनने, पैसा बचाने और जीवन को बेहतर करने में सहायक होते हैं।

स्पष्ट तौर पर कई उपाय हैं, जिनसे अच्छी आदतों को स्वचालित बनाया जा सकता है और बुरी आदतों को समाप्त किया जा सकता है। इसमें ख़ासतौर पर तकनीक आपके लिए कार्य करती है। जो कार्य कभी कठिन, कष्टप्रद और व्यवहार में जटिल लगते थे, तकनीक उन्हें आसान, दर्द रहित और सरल बना देती है। सही व्यवहार की गारंटी के लिए यह सबसे विश्वसनीय और प्रभावी तरीक़ा है।

यह उन व्यवहारों के लिए विशेष रूप से उपयोगी है, जो आदत बनने के लिए बहुत बार नहीं होते हैं। जिन चीज़ों को आपको मासिक या वार्षिक रूप से करना होता है, जैसे कि आपके निवेश पोर्टफ़ोलियो को फिर संतुलित करना आदि। इन्हें एक आदत बनने के लिए कभी-कभी पर्याप्त रूप से दोहराया नहीं जाता है, इसलिए उन्हें करने के लिए आप तकनीक का इस्तेमाल करते हैं, ताकि वह आपको याद दिला दे।

अच्छी आदतें सुनिश्चित करने के एक बार के कार्य

पोषक तत्व	प्रसन्नता
पानी साफ़ करने के लिए वाटर फिल्टर ख़रीदें।	एक डॉग ले आएँ।
छोटी प्लेट में आहार लें, ताकि कैलोरी घट सके।	पड़ोस, किसी मित्र के पास जाएँ।
निद्रा	**सामान्य स्वास्थ**
एक अच्छी मेट्रेस ख़रीदें।	वैक्सीनेशन करा लें।
ब्लैकआउट पर्दे ले आएँ।	कमर दर्द ख़त्म करने के लिए अच्छे जूते लाएँ।
शयनकक्ष से टीवी हटा दें।	सहारा देने वाली कुर्सी ख़रीदें, या खड़े रहने वाली डेस्क।
उत्पादकता	**फाइनैंस**
ई-मेल्स को अनसब्सक्राइब करें।	अपने आप सेविंग कर सकें, ऐसे प्लान में पंजीयन कराएँ।
मोबाइल नोटिफिकेशन बंद करें। ग्रुप चैट बंद करें।	बिल अपने आप भर सकें, ऐसी व्यवस्था करें।
फ़ोन को साइलेंट करें।	केबल सेवा काट दें।
ई-मेल फिल्टर्स से इनबॉक्स साफ़ रखें।	सर्विस प्रोवाइडर से बिल कम करने को कहें।
फ़ोन से गेम और सोशल मीडिया ऐप्स हटा दें।	

अन्य उदाहरण ये हैं :

- दवा : प्रिसक्रिप्शन अपने आप फिर से भरे जा सकते हैं।
- पर्सनल फाइनैंस : कर्मचारी सेवानिवृत्ति के बाद की अवस्था के लिए बचत कर सकते हैं, जिसमें वेतन से अपने आप पैसा निकल जाए।

- खाना : खाना देने वाली सेवाएँ एक तरह से आपके के लिए किराने की ख़रीद कर सकती हैं।
- उत्पादकता : सोशल मीडिया ब्राउज़िंग को वेबसाइट ब्लॉक करके रोका जा सकता है।

जब आप अपने जीवन को जितना संभव हो, उतना स्वचालित कर लेते हैं, तो आप अपने प्रयासों को उन मशीनों पर ख़र्च कर सकते हैं, जो अभी तक नहीं कर सकते थे। तकनीक के अधिकार को सौंपी जाने वाली प्रत्येक आदत विकास के अगले चरण के लिए ज़रूरी समय और ऊर्जा को मुक्त करती है। जैसा कि गणितज्ञ और दार्शनिक अल्फ्रेड नॉर्थ व्हाइटहेड ने लिखा है, "सभ्यता उन कार्यों का विस्तार करके आगे बढ़ती है, जिन्हें हम बिना सोचे ही कर सकते हैं।"

बेशक, तकनीक की शक्ति हमारे ख़िलाफ़ भी काम कर सकती है। लगातार टीवी या मोबाइल देखना एक आदत बन जाती है, क्योंकि आपको स्क्रीन को देखने से *रोकने* के लिए अधिक प्रयास करना पड़ता है। अगले एपिसोड के लिए बटन दबाने के बजाय, नेटफ़्लिक्स या यूट्यूब आपके लिए इसे ऑटोप्ले करेंगे। आपको बस इतना करना है कि अपनी आँखें खुली रखें।

तकनीक सुविधा का एक स्तर बनाती है, जो आपको अपनी छोटी से छोटी सनक और इच्छाओं पर कार्रवाई करने में सक्षम बनाती है। भूख के मात्र संकेत पर, आप अपने दरवाज़े पर भोजन मँगवा सकते हैं। नीरसता के मामूली संकेत पर, आप सोशल मीडिया के विशाल संसार में खो सकते हैं। जब आपकी इच्छाओं पर कार्रवाई करने के लिए आवश्यक प्रयास प्रभावी रूप से शून्य हो जाता है, तो आप इस समय जो भी आवेग पैदा होता है, उसमें खुद को फिसलते हुए पा सकते हैं। स्वचालन का नकारात्मक पक्ष यह है कि हम कठिन काम के लिए समय निकालने की बजाय एक आसान कार्य से दूसरे आसान कार्य में कूदते चले जाते हैं। अंततः ज़्यादा पुरस्कृत काम के लिए भी समय नहीं निकालते।

मैं अक्सर किसी भी समय खुद को सोशल मीडिया के प्रति आकर्षित पाता हूँ। अगर मैं एक सेकंड के कुछ अंश के लिए ऊब महसूस करता हूँ, तो मैं अपना फ़ोन उठा लेता हूँ। इन छोटी-मोटी गड़बड़ियों को सिर्फ़ 'एक ब्रेक लेना' के रूप में कहना आसान होता है, लेकिन समय के साथ वे गंभीर मुद्दे बन सकते हैं। सिर्फ़ 'एक मिनट' के निरंतर आकर्षण मुझे परिणाम हासिल करने से रोक सकते हैं। (मैं अकेला नहीं हूँ। औसत व्यक्ति प्रतिदिन दो घंटे सोशल मीडिया पर ख़र्च करता है। आप प्रति वर्ष छह सौ घंटे अतिरिक्त में क्या कर सकते हैं?)।

जिस वर्ष मैं इस पुस्तक को लिख रहा था, तब मैंने एक नई समय प्रबंधन रणनीति के साथ प्रयोग किया। प्रत्येक सोमवार को मेरी सहायक मेरे सभी सोशल

मीडिया अकाउंट्स पर पासवर्ड रीसेट कर देती थी, जिससे मैं प्रत्येक डिवाइस पर लॉग आउट हो जाता था। पूरे सप्ताह मैं व्यवधान के बिना काम करता था। शुक्रवार को, वह मुझे नए पासवर्ड भेज देती थी। मेरे पास सोशल मीडिया का आनंद लेने के लिए पूरा वीकेंड होता था। सोमवार सुबह वह फिर पासवर्ड रीसेट कर देती। (यदि आपके पास सहायक नहीं है, तो एक मित्र या परिवार के सदस्य के साथ टीम बनाएँ और प्रत्येक सप्ताह एक-दूसरे के पासवर्ड रीसेट करें)।

सबसे बड़े आश्चर्यों में से एक बात यह थी कि जल्दी ही, मैं कैसे उसके अनुरूप ढल गया था। सोशल मीडिया से ख़ुद को बाहर करने के पहले हफ़्ते के भीतर मुझे महसूस हुआ कि मुझे इसे लगभग उतनी बार चैक करने की आवश्यकता नहीं है, जितनी बार मैं करता था। मुझे निश्चित रूप से प्रत्येक दिन इसकी आवश्यकता नहीं थी। यह इतना आसान था कि यह डिफॉल्ट आदत बन गई। एक बार जब मेरी बुरी आदत असंभव हो गई, तो मुझे पता चला कि *मेरे पास* वास्तव में अधिक सार्थक कार्यों को करने की प्रेरणा थी। जब मैंने अपने वातावरण से मानसिक कैंडी को हटा दिया, तो स्वस्थ चीज़ें खाना बहुत आसान हो गया।

आपके पक्ष में काम करते समय, स्वचालन आपकी अच्छी आदतों को अपरिहार्य और आपकी बुरी आदतों को असंभव बना सकता है। यह किसी क्षण इच्छाशक्ति पर भरोसा करने के बजाय भविष्य के व्यवहार को सुनिश्चित करने का सर्वश्रेष्ठ तरीक़ा है। प्रतिबद्धता के उपायों, एक बार के रणनीतिक निर्णयों, और तकनीक का उपयोग करके आप अपरिहार्यता का वातावरण बना सकते हैं, यानी एक ऐसी जगह, जहाँ अच्छी आदतें सिर्फ़ एक परिणाम नहीं होती हैं, जिनकी आप उम्मीद करते हैं, बल्कि ऐसे परिणाम होती हैं, जिनकी वास्तव में गारंटी होती है।

अध्याय का सार

- व्यवहार बदलने के तीसरे नियम का उलट है, *इसे कठिन बनाएँ।*
- प्रतिबद्धता का उपाय एक विकल्प है, जिसे वर्तमान में अपनाया जाए, तो भविष्य में बेहतर व्यवहार सुनिश्चित होगा।
- भावी व्यवहार को सुनिश्चित करने का सर्वश्रेष्ठ उपाय यह है कि आपको आदतों को स्वचालित किया जाए।
- एक बार के विकल्प, जैसे बेहतर मेट्रेस ख़रीदना, ऑटोमेटिक सेविंग प्लान में पंजीयन कराना आदि एक बार के कार्य हैं, जो आपकी भावी आदतों को स्वचालित रूप से होने देते हैं और समय पर बढ़ा हुआ प्रतिफल देने लगते हैं।
- अपनी आदतों को स्वचालित बनाने के लिए तकनीक का उपयोग करना सही व्यवहार की गारंटी का सबसे विश्वसनीय और प्रभावी तरीक़ा है।

कैसे बनाएँ अच्छी आदत

पहला नियम	इसे स्पष्ट बनाएँ
1.1	आदत का स्कोरकार्ड भरें। वर्तमान आदतों को लिखकर उनके प्रति सचेत हो जाएँ।
1.2	क्रियान्वयन की मंशा को उपयोग में लाएँ : '(समय) और (स्थान) के हिसाब से (व्यवहार) करूँगा।'
1.3	आदतों के क्रम का प्रयोग करें : '(वर्तमान आदत) के बाद, मैं (नई आदत) करूँगा।'
1.4	अपने माहौल को ख़ुद बनाएँ। अच्छी आदतों के संकेत को स्पष्ट और देखने योग्य करें।
दूसरा नियम	**आकर्षक बनाना**
2.1	प्रलोभन बंडलिंग का उपयोग करें। एक काम को जो आप चाहते हों, उसे उस काम के साथ जोड़ दें, जो आपकी ज़रूरत है।
2.2	उस संस्कृति से जुड़ें, जहाँ आपका इच्छित व्यवहार सामान्य व्यवहार हो।
2.3	प्रेरणा की रस्म बनाएँ। कठिन आदत से पहले आप ऐसा कुछ करें, जिसमें आपको अच्छा लगता हो।
तीसरा नियम	**इसे आसान बनाइए**
3.1	अवरोध को कम करें। अपने और अच्छी आदतों के बीच के क़दमों को कम कर दें।
3.2	वातावरण बनाएँ। ऐसा वातावरण कि भावी कार्य आसान हो जाए।
3.3	निर्णायक क्षण में दक्ष हो जाएँ। ज़्यादा प्रभाव देने वाले छोटे विकल्पों को सटीक करें।
3.4	दो मिनट के नियम का इस्तेमाल करें। आदतों को तब तक करते रहें, जब तक कि वे दो मिनट के नियम में न आ जाएँ।
3.5	अपनी आदतों को स्वचालित होने दें। तकनीक और एक बार की ख़रीद में निवेश करके भावी व्यवहार सुनिश्चित करें।
चौथा नियम	**इसे संतोषप्रद बनाओ**

बुरी आदतों को कैसे ख़त्म करें

पहले नियम को उलटना	इसे अदृश्य करो
1.5	इसके सामने कम आएँ। वातावरण से बुरी आदतों के संकेत हटा दें।
दूसरे नियम को उलटना	**इसे अनाकर्षक बनाएँ**
2.4	मानस को बदलें। बुरी आदतों को ख़त्म करने के फ़ायदे अधिक देखें।
तीसरे नियम को उलटना	**इसे कठिन बनाएँ**
3.6	अवरोध बढ़ाएँ। ख़ुद और बुरी आदतों के बीच के क़दमों को बढ़ाएँ।
3.7	प्रतिबद्धता के किसी एक उपाय को प्रयोग में लें। अपने भावी विकल्पों को उन विकल्पों तक सीमित कर दें, जिनसे फ़ायदा होगा।
चौथे नियम को उलटना	**इसे असंतोषजनक बनाएँ।**

आप इन आदतों को atomichabits.com/cheatsheet से डाउनलोड कर सकते हैं।

चौथा नियम

इसे संतोषप्रद बनाएँ

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 173 8/18/2020 2:13:50 PM

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 174 8/18/2020 2:13:50 PM

15

व्यवहार बदलने का आधारभूत नियम

बात 1990 के दशक के उत्तरार्द्ध की है। स्टीफन लूबी नामक सार्वजनिक स्वास्थ्य कार्यकर्ता ने नेब्रास्का में अपने गृह नगर ओमाहा को छोड़ दिया और कराची, पाकिस्तान के लिए एक तरफ़ा टिकट ख़रीद लिया।

कराची दुनिया में सबसे अधिक जनसंख्या वाले शहरों में से एक था। 1998 तक 90 लाख से अधिक लोग यहाँ रहते थे। यह पाकिस्तान का आर्थिक केंद्र और परिवहन हब था, जिसमें कुछ सबसे ज़्यादा चहल-पहल वाले हवाई अड्डे और बंदरगाह थे। शहर के वाणिज्यिक हिस्सों में आप शहरी मानकों की सभी सुविधाएँ और शहर की सड़कों पर हलचल देख सकते थे, लेकिन कराची दुनिया के सबसे कम रहने योग्य शहरों में से एक था।

कराची के 60 प्रतिशत से अधिक निवासी अवैध बस्तियों और झुग्गियों में रहते थे। ये घनी बस्तियाँ पुराने तख़्तों, सिंडर ब्लॉक्स और अन्य छोड़ी गई सामग्रियों से बने अस्थायी घरों से भरी पड़ी थीं। न कूड़ा हटाने की व्यवस्था थी, न बिजली का कोई ग्रिड था, न साफ़ पानी की आपूर्ति। जब बरसात नहीं होती थी, तो सड़कों पर धूल और कचरा फैला रहता था। बरसात होने पर, वे सीवेज के गंदे गड्ढे बन जाते थे। स्थिर पानी के पूल में मच्छर पनपते थे, और बच्चे कचरे के बीच खेलते थे।

गंदगी के हालात ने बड़े पैमाने पर बीमारियों और रोगों को जन्म दिया। दूषित जल स्रोतों से दस्त, उल्टी और पेट में दर्द की महामारियाँ हुईं। वहाँ रहने वाले लगभग एक-तिहाई बच्चे कुपोषित थे। इतने सारे लोगों के एक साथ बहुत कम स्थान पर होने से वायरस और बैक्टीरिया का संक्रमण तेज़ी से फैलता था। यह सार्वजनिक स्वास्थ्य संकट था, जो स्टीफन लूबी को पाकिस्तान खींच लाया था।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 175 8/18/2020 2:13:50 PM

लूबी और उनकी टीम ने महसूस किया कि ख़राब स्वच्छता वाले वातावरण में हाथ धोने की सरल आदत निवासियों के स्वास्थ्य में वास्तविक अंतर ला सकती है, लेकिन उन्हें जल्द ही पता चला कि बहुत से लोग पहले से ही जानते थे कि हैंडवाशिंग महत्त्वपूर्ण है।

इसकी जानकारी होने के बावजूद कई रहवासी अव्यवस्थित तरीक़े से हाथ धोते थे। कुछ लोग तो बस पानी के नीचे हाथ रखकर जल्दी से धो लेते थे। अन्य केवल एक ही हाथ धोते थे। कई लोग भोजन पकाने से पहले हाथ धोना ही भूल जाते थे। हर व्यक्ति ने *कहा* कि हाथ धोना महत्त्वपूर्ण है, लेकिन कुछ ही लोगों ने इसे आदत बना रखा था। यहाँ जानकारी न होना समस्या नहीं थी। समस्या उसकी निरंतरता थी।

लूबी ने प्रॉक्टर ऐंड गैंबल के साथ भागीदारी करके लोगों को सेफगार्ड सोप दिए, जो सामान्य सोप की तुलना में ज़्यादा आनंददायक अनुभव देते थे।

"पाकिस्तान में सेफगार्ड एक प्रीमियम साबुन था", लूबी ने बताया। अध्ययन में शामिल लोगों ने आमतौर पर उल्लेख किया कि उन्हें यह कितना पसंद आया। साबुन में आसानी से झाग आ जाता था और लोग अपने हाथ झाग से धो सकते थे। इसकी गंध बहुत अच्छी थी। इससे तुरंत हैंडवॉशिंग थोड़ा और अधिक आनंददायक हो गया।

लूबी ने कहा, "मैं हाथ धोने को व्यवहार परिवर्तन के लक्ष्य के रूप में नहीं, बल्कि आदत अपनाने के रूप में देखता हूँ। लोगों के लिए अपेक्षाकृत उस उत्पाद को अपनाना बहुत आसान होता है, जो सुदृढ़ सकारात्मक संवेदी संकेत प्रदान करता है, उदाहरण के लिए टूथपेस्ट में पेपरमिंट का स्वाद। इसकी तुलना में ऐसी आदत को अपनाना मुश्किल होता है, जो कोई सुखद संवेदी प्रतिक्रिया प्रदान नहीं करती है, जैसे दाँत को धागे से साफ़ करना। प्रॉक्टर ऐंड गैंबल की मार्केटिंग टीम ने हैंडवॉशिंग को सकारात्मक अनुभव बनाने की कोशिश करने के बारे में बात की।"

कुछ महीनों में ही अध्ययन करने वालों को बच्चों की सेहत में एकदम बदलाव दिखा। डायरिया 52 फ़ीसदी कम हो गया और निमोनिया 48 फ़ीसदी घटा; बैक्टीरिया से होने वाला त्वचा का संक्रमण इम्पेटिगो 35 फ़ीसदी तक घट गया।

दीर्घावधि प्रभाव और भी ज़ोरदार रहे। लूबी ने बताया कि "हम फिर से छह वर्षों बाद कराची के उन्हीं परिवारों में गए, क़रीब 95 फ़ीसदी परिवारों में जिन्हें साबुन फ्री में हाथ धोने के लिए दिए गए थे, उनके यहाँ साबुन के साथ वॉशिंग स्टेशन था... पाँच वर्ष तक उन्हें साबुन नहीं दिया गया था, लेकिन प्रयोग में देखा गया कि वे हाथ धोने की आदत डाल चुके हैं, उन्होंने इसे बनाए रखा था।" व्यवहार में बदलाव के चौथे नियम : *इसे संतोषप्रद बनाएँ* की यह सशक्त मिसाल थी।

जब अनुभव संतोषप्रद होता है, तो इस बात की संभावना ज़्यादा होती है कि हम व्यवहार को दोहराएँगे। यह पूरी तरह से तार्किक है। छोटे से छोटा सुखद

अहसास, जैसे किसी ऐसे साबुन से हाथ धोना, जिसकी न केवल गंध अच्छी हो, बल्कि उसमें झाग भी ज़्यादा बनता हो। दरअसल, यह ऐसे संकेत होते हैं, जो दिमाग़ को बताते हैं, "अच्छा महसूस होता है। इसे फिर करो।" आनंद आपके दिमाग़ को सिखाता है कि कोई व्यवहार याद रखने और दोहराने के योग्य है।

च्यूइंग गम की कहानी लीजिए। च्यूइंग गम को 1800 वीं सदी से बेचा जा रहा है, लेकिन 1891 में जब रिगले ने इसे लांच किया, तो दुनियाभर में इसकी आदत बन गई। पुरानी च्यूइंग गम ब्लैंड रेसिन (एक प्रकार का बे-स्वाद पदार्थ) से बनाते थे, जिसे चबाया तो जा सकता था, लेकिन स्वादिष्ट नहीं था। रिगले ने इस उद्योग में क्रांति ला दी। उन्होंने स्पीयरमिंट और ज्यूसी फ्रूट के फ़्लेवर मिलाए, जिसने उत्पाद को फ़्लेवर से भर दिया और उपयोग करने में मज़ा आने लगा। फिर वे एक क़दम आगे बढ़े और उन्होंने इसे मुँह साफ़ करने के लिए बनाया। विज्ञापनों में लोगों को बताया गया 'अपने स्वाद को रिफ्रेश करो।'

स्वादिष्ट स्वाद और ताज़ा मुँह के अहसास ने तत्काल कंपनी को सुदृढ़ बनने के अवसर प्रदान किए और उत्पाद का उपयोग संतोषजनक बना दिया। खपत आसमान छू गई, और रिगले दुनिया की सबसे बड़ी च्यूइंग गम कंपनी बन गई।

टूथ पेस्ट का मामला भी ऐसा ही था। निर्माताओं को तब बड़ी सफलता मिली, जब उन्होंने अपने उत्पादों में स्पीयरमिंट, पेपरमिंट और दालचीनी जैसे स्वाद जोड़े। ये स्वाद टूथ पेस्ट की प्रभावशीलता में सुधार नहीं करते हैं। वे बस 'साफ़ मुँह' का अहसास कराते हैं और अपने दाँतों को ब्रश करने के अनुभव को अधिक सुखदायक बनाते हैं। मेरी पत्नी ने वास्तव में सेंसोडाइन का उपयोग करना बंद कर दिया, क्योंकि उसे बाद का स्वाद पसंद नहीं था। वह पेपरमिंट के शानदार स्वाद वाले एक ब्रांड का उपयोग करने लगी, जो अधिक संतोषजनक साबित हुआ।

इसके विपरीत, यदि कोई अनुभव संतोषजनक नहीं है, तो हमारे पास इसे दोहराने का कोई कारण नहीं होता। अपने शोध में, मैंने एक ऐसी महिला की कहानी सुनी, जिसका एक रिश्तेदार आत्ममुग्ध था, जो उसे परेशान करके रख देता था। अहंकार में डूबे इस रिश्तेदार के साथ कम समय बिताने के प्रयास में यह महिला उस वक़्त सुस्त और उबाऊ होने का अभिनय करती थी, जब यह रिश्तेदार आस-पास होता था। कुछ मुलाक़ातों में ही रिश्तेदार ने उस महिला से बचना शुरू कर दिया, क्योंकि उसने उसे बहुत निर्लिप्त पाया।

ये कहानियाँ व्यवहार में बदलाव के आधारभूत नियम : *जहाँ फ़ायदा होता है, वहीं दोहराव होता है, का अच्छा उदाहरण हैं। जिस पर दंड मिलता है, उससे बचा जाता है।* भविष्य में आपकी क्या करना है, यह आप इस आधार पर सीखते हैं कि पूर्व में क्या करने पर पुरस्कार मिला था (क्या करने पर दंड मिला था)। सकारात्मक

भावनाएँ आदत बनाती हैं। नकारात्मक भावनाएँ उन्हें नष्ट कर देती हैं।

व्यवहार में बदलाव के पहले तीन उपाय *इसे स्पष्ट बनाएँ, इसे आकर्षक बनाएँ और इसे आसान बनाएँ* – इस बात की संभावना को बढ़ा देते हैं कि व्यवहार इस बार प्रदर्शित होगा। व्यवहार में बदलाव का चौथा नियम – *इसे संतोषप्रद बनाएँ,* ऐसी स्थिति बनाता है कि व्यवहार अगली बार दोहराया जाएगा। यह आदत के लूप को पूरा करता है।

लेकिन इसमें एक कठिनाई है। हम किसी प्रकार के संतोष की ओर नहीं देख रहे हैं, हम तत्काल संतोष चाहते हैं।

तात्कालिक और विलंबित पुरस्कारों में असंतुलन

कल्पना कीजिए कि आप अफ़्रीका के मैदानों में घूमने वाले जानवर हैं, जैसे जिराफ़ या हाथी या शेर। किसी भी दिन, आपके अधिकांश निर्णयों का तत्काल प्रभाव पड़ता है। आप हमेशा इस बारे में सोच रहे होते हैं कि क्या खाएँ या कहाँ सोएँ या परभक्षी से कैसे बचें। आप लगातार वर्तमान या बहुत निकट भविष्य पर ध्यान केंद्रित कर रहे होते हैं। आप ऐसे माहौल में रह रहे होते हैं, जिसे वैज्ञानिक *तत्काल रिटर्न का माहौल* कहते हैं, क्योंकि आपके कार्य तुरंत स्पष्ट और तत्काल परिणाम देते हैं।

अब आप अपने मानव स्व में लौटें। आधुनिक समाज में, आज आपके द्वारा उठाए गए कई विकल्प आपको तुरंत लाभ नहीं देंगे। यदि आप ऑफ़िस में अच्छा काम करते हैं, तो आपको कुछ हफ़्तों में वेतन मिलेगा। यदि आप आज व्यायाम करते हैं, तो शायद आप अगले वर्ष अधिक वज़न वाले नहीं होंगे। यदि आप अभी पैसा बचाते हैं, तो शायद अब से दशकों बाद सेवानिवृत्ति पर आपके पास पर्याप्त धनराशि होगी। आप ऐसे माहौल में रहते हैं, जिसे वैज्ञानिक *विलंबित रिटर्न वाला वातावरण* कहते हैं, क्योंकि इच्छित परिणामों से पहले आप वर्षों तक काम करते हैं।

मानव का दिमाग़ विलंबित वातावरण में जीवन के लिए विकसित नहीं हुआ। आधुनिक मनुष्यों के प्राचीनतम अवशेष, जिन्हें *होमो सेपियन्स* के रूप में जाना जाता है, लगभग दो सौ हज़ार वर्ष पुराने हैं। ये पहले इंसान थे, जिनका दिमाग़ अपेक्षाकृत हमारे जैसा था। विशेष रूप से, मस्तिष्क के सबसे नए हिस्से और भाषा जैसे उच्च कार्यों के लिए ज़िम्मेदार हिस्से नियोकार्टेक्स का आकार आज से दो लाख साल पहले

भी वैसा ही था, जैसा आज है। आप अपने पाषणकालीन पूर्वजों के समान हार्डवेयर के साथ घूम रहे हैं।[23]

मात्र पाँच सौ वर्ष पहले या उसके आस-पास समाज विलंबित रिटर्न के माहौल की ओर बढ़ गया। दिमाग़ की आयु की तुलना में आधुनिक समाज नया है। पिछले 100 वर्ष में हमने कार, विमान, टीवी, पर्सनल कंप्यूटर, इंटरनेट, स्मार्टफ़ोन और बियोंसे के उदय को देखा। हाल ही के वर्षों में दुनिया में बहुत बदलाव आया है, लेकिन मानवीय स्वभाव बहुत कम बदला है।

अफ़्रीकी घास के मैदानों के अन्य जानवरों के समान, हमारे पूर्वजों ने भी गंभीर ख़तरों का जवाब देते हुए दिन बिताए, जैसे अगले वक़्त का भोजन जुटाना और तूफ़ान से बचने के लिए आश्रय खोजना। यहाँ तत्काल संतुष्टि को ज़्यादा महत्त्व देने का मूल्य समझ में आता था। दूर भविष्य का कम महत्त्व था, और तत्काल रिटर्न के माहौल में हज़ारों पीढ़ियों के बाद, हमारे दिमाग़ लंबी अवधि की बजाय त्वरित लाभ पसंद करने के लिए विकसित हुए।

व्यवहार के अर्थशास्त्री इस प्रवृत्ति को *समय की असंगतता* बताते हैं। इसका मतलब वह है, जिस तरीक़े से आपका मस्तिष्क हर वक़्त असंगत तरह से पुरस्कारों का मूल्यांकन करता रहता है।[24] आमतौर पर, यह प्रवृत्ति हमें अच्छी लगती है। एक पुरस्कार, जो अभी *निश्चित* है, उसका आमतौर पर उससे अधिक मूल्य होता है, जो कि सिर्फ़ में भविष्य *संभव* है, लेकिन कभी-कभी, तत्काल संतुष्टि की ओर हमारा पूर्वाग्रह भी समस्याओं का कारण बनता है।

कोई व्यक्ति धूम्रपान क्यों करता है, जबकि लोगों को पता होता है कि यह फेफड़ों के कैंसर का ख़तरा बढ़ाता है? कोई क्यों ज़्यादा खाता है, जबकि लोग जानते हैं कि यह मोटापे के जोखिम को बढ़ाता है? कोई क्यों असुरक्षित यौन संबंध स्थापित करता है, जबकि लोग जानते हैं कि इसका परिणाम यौन संचारित रोग हो सकता है? एक बार जब आप समझ जाते हैं कि दिमाग़ पुरस्कारों को कैसे प्राथमिकता देता है, तो उत्तर स्पष्ट हो जाते हैं। बुरी आदतों के परिणाम में देरी होती है, जबकि पुरस्कार तत्काल मिलते हैं। धूम्रपान दस वर्षों में आपकी जान ले सकता है, लेकिन यह तनाव को कम करता है और *अभी* आपकी निकोटीन की लालसा को कम करता है। लंबे समय में ज़्यादा खाना हानिकारक है, लेकिन इस क्षण तो भूख लगी है।

---

23 विलंब से प्रतिफल की ओर मानव 10,000 वर्ष पहले तब गया, जब किसानों ने कुछ महीने बाद फसल पकेगी, इस आशा से फसल उगाना शुरू किया, हालाँकि हाल की सदियों में हमारा जीवन विलंब से प्रतिफल की ओर बढ़ाः करियर की योजना, रिटायरमेंट की योजना, अवकाश की योजना और हर वह चीज़, जो हमारे कैलेंडर पर छाई रहती है।

24 समय की असंगतता को हाइपरबोलिक डिस्काउंटिंग भी कहते हैं।

सेक्स - सुरक्षित या असुरक्षित - तुरंत ख़ुशी प्रदान करता है। रोग और संक्रमण दिन या सप्ताह, यहाँ तक कि वर्षों तक दिखाई नहीं देते हैं।

समय के साथ हर आदत एक साथ कई परिणामों को जन्म देती है। दुर्भाग्य से, इन परिणामों को अक्सर ग़लत पंक्तिबद्ध किया जाता है। हमारी बुरी आदतों के तत्काल परिणाम आमतौर पर अच्छा अहसास कराते हैं, लेकिन अंतिम परिणाम बुरा अहसास देते हैं। अच्छी आदतों के साथ यह उल्टा होता है : तात्कालिक परिणाम आनंददायक नहीं होते हैं, लेकिन अंतिम परिणाम अच्छा अहसास कराते हैं। फ्रांसीसी अर्थशास्त्री फ्रेडरिक बास्तियात ने समस्या को स्पष्ट रूप से समझाया। उन्होंने लिखा, "यह लगभग हमेशा होता है कि जब तत्काल परिणाम अनुकूल होता है, तो बाद के परिणाम विनाशकारी होते हैं, और इसके विपरीत भी होता है। अक्सर एक आदत का पहला फल जितना मीठा होता है, उतना ही कड़वा इसके बाद के फल होते हैं।"

दूसरे शब्दों में, अच्छी आदतों की क़ीमत वर्तमान में निहित होती है। बुरी आदतों की क़ीमत भविष्य में छिपी होती है।

वर्तमान क्षण को प्राथमिकता देने की दिमाग़ की प्रवृत्ति का मतलब है कि आप अच्छे इरादों पर भरोसा नहीं कर सकते। जब आप वज़न कम करने, एक किताब लिखने या एक भाषा सीखने की योजना बनाते हैं, तो आप वास्तव में अपने भविष्य के लिए योजनाएँ बना रहे होते हैं। और जब आप कल्पना करते हैं कि आप क्या चाहते हैं कि आपका जीवन कैसा हो, तो दीर्घकालिक लाभ के साथ कार्रवाई करने में मूल्य देखना आसान होता है। हम सभी भविष्य में ख़ुद के लिए बेहतर जीवन चाहते हैं, हालाँकि जब निर्णय का क्षण आता है, तो तात्कालिक संतुष्टि आमतौर पर जीत जाती है। अब आप स्वयं के भविष्य के लिए कोई विकल्प नहीं चुन रहे होते हैं, जो शारीरिक रूप से ज़्यादा फिट या अमीर या ख़ुश होने का सपना देखता है। आप अपने वर्तमान के लिए विकल्प चुन रहे होते हैं, जो पूर्णता, भरपूर लाड़-प्यार और मनोरंजन चाहता है। सामान्य नियम यह है कि एक क्रिया से जितना अधिक सुख मिलता है, उतनी ही दृढ़ता से आपको यह सवाल करना चाहिए कि क्या यह आपके दीर्घकालिक लक्ष्यों के अनुरूप है?[25]

---

25 इसके कारण हमारी निर्णय की क्षमता भी बेपटरी हो सकती है। दिमाग़ किसी भी ख़तरे को अनुमान से ज़्यादा मान लेता है, जो तत्काल ख़तरे के रूप में दिखाई देने लगता है, लेकिन उसकी ऐसी कोई संभावना नहीं रहती : आपका प्लेन मामूली हिल रहा है, तो लगेगा क्रेश हो जाएगा, जब आप घर पर अकेले हैं, तो कोई सेंधमारी कर सकता है, जिस बस में आप जा रहे हैं आतंकवादी उसमें विस्फोट कर सकते हैं। इस बीच जो ख़तरा दूर है, दिमाग़ उसे कम करके आँकता है, जिसकी आशंका रहती है : सेहत के प्रतिकूल खाने से लगातार चर्बी जमती जाती है, लगातार डेस्क पर बैठे रहने से मांसपेशियाँ शिथिल पड़ सकती हैं, जब सफ़ाई करने में विफल रहते हैं तो अव्यवस्था धीमे-धीमे आपकी आदत बन जाती है।

इस बात को पूरी तरह समझने के लिए कि हमारे दिमाग़ द्वारा कुछ व्यवहारों को दोहराने और दूसरों से बचने का क्या कारण है, आइए व्यवहार परिवर्तन के आधारभूत नियम को अपडेट करें: जिसे *तत्काल* पुरस्कृत किया जाता है, उसे दोहराया जाता है। जिसे *तत्काल* दंडित किया जाता है, उससे बचा जाता है।

तात्कालिक संतुष्टि के लिए हमारी प्राथमिकता सफलता के बारे में एक महत्त्वपूर्ण सच्चाई को उजागर करती है : हमारे दिमाग़ इस तरह बने होते हैं कि ज़्यादातर लोग संतोष के त्वरित लक्ष्य का पीछा करते हुए पूरा दिन बिताते हैं। जिस मार्ग पर सबसे कम यात्रा की गई होती है, वह विलंबित संतुष्टि का मार्ग होता है। यदि आप पुरस्कारों की प्रतीक्षा करने की इच्छा शक्ति रखते हैं, तो आप कम प्रतिस्पर्धा का सामना करेंगे और अक्सर आपको बड़ा लाभ होगा, जैसा कि कहा जाता है कि सफ़र के अंतिम मील पर हमेशा सबसे कम भीड़ होती है।

शोध ने भी सटीक रूप से यही दर्शाया है। जो लोग संतुष्टि को विलंबित करने में बेहतर होते हैं, उनमें उच्च एसएटी स्कोर होता है, मादक द्रव्यों के सेवन का स्तर कम होता है, मोटापे की कम संभावना होती है, वे तनाव के प्रति बेहतर प्रतिक्रिया करते हैं और उनमें बेहतर सामाजिक कौशल होते हैं। इन सभी को हम अपने जीवन में घटित होते देखते हैं। यदि आप टेलीविज़न देखने में देरी करते हैं और अपना होमवर्क पूरा कर लेते हैं, तो आप आमतौर पर अधिक सीखेंगे और बेहतर ग्रेड प्राप्त करेंगे। यदि आप स्टोर पर मिठाई और चिप्स नहीं ख़रीदते हैं, तो आप घर लौटने पर अक्सर सेहतमंद खाना खा लेते हैं। कुछ बिंदु पर, लगभग हर क्षेत्र में सफलता के लिए आपको विलंबित पुरस्कार के पक्ष में तात्कालिक पुरस्कार की उपेक्षा करनी पड़ती है।

यहाँ समस्या है : ज़्यादातर लोग जानते हैं कि संतुष्टि में देरी करना बुद्धिमानी से भरा दृष्टिकोण है। वे अच्छी आदतों के लाभ चाहते हैं : वे स्वस्थ रहना चाहते हैं, उत्पादक होना चाहते हैं, शांति से रहना चाहते हैं, लेकिन इन परिणामों को शायद ही वे कभी निर्णायक क्षणों में अपने दिमाग़ में शीर्ष पर रखते हैं। शुक्र है, तृप्ति में देरी के लिए ख़ुद को प्रशिक्षित करना संभव है, लेकिन आपको मानव की प्रकृति के अनुरूप काम करने की आवश्यकता है, इसके ख़िलाफ़ नहीं। ऐसा करने का सबसे अच्छा तरीक़ा यह है कि उन आदतों में थोड़ा-सा तात्कालिक आनंद डाल दें, जो लंबे समय में लाभ देती हैं और उन आदतों के साथ थोड़ा तात्कालिक दर्द जोड़ दें, जो लंबे समय में लाभ नहीं देतीं।

तात्कालिक सुख को किस तरह लाभ में बदलें

कोई आदत आपसे जुड़ी रहे, इसमें महत्त्वपूर्ण बात यह होनी चाहिए कि आपको सफलता का अहसास हो, भले ही यह सूक्ष्म रूप में हो। सफलता की भावना इस बात का संकेत है कि आपकी आदत लाभप्रद रही है और यह काम प्रयास के लायक़ था।

एक आदर्श दुनिया में, एक अच्छी आदत का पुरस्कार आदत ही होती है। वास्तविक दुनिया में अच्छी आदतें तभी सार्थक होती हैं, जब वे आपको कुछ प्रदान करती हैं। शुरू में यह सब त्याग ही होता है। आप कुछ समय के लिए जिम गए हैं, लेकिन आप ज़्यादा मज़बूत या फ़िट या तेज़ नहीं होते हैं; कम से कम, किसी भी उल्लेखनीय अर्थ में तो नहीं। कुछ महीने बाद ही जब आपका वज़न कुछ पाउंड घटता है या आपकी भुजाएँ कुछ परिभाषित होती हैं, तो यह आसान हो जाता है कि आप व्यायाम करें। शुरुआत में सही रास्ते पर रहने के लिए एक कारण की आवश्यकता होती है। यही कारण है कि तात्कालिक पुरस्कार ज़रूरी होते हैं। विलंबित पुरस्कार पृष्ठभूमि में एकत्र होने के दौरान आपको उत्साहित रखते हैं।

हम वास्तव में यहाँ यह बात कर रहे हैं कि जब हम तात्कालिक पुरस्कारों की चर्चा करते हैं, तो इसका मतलब व्यवहार का अंत होता है। किसी भी अनुभव का अंत महत्त्वपूर्ण होता है, क्योंकि हम इसे अन्य चरणों की तुलना में अधिक याद रखते हैं। आप अपनी आदत का समापन संतोषजनक चाहते हैं। सबसे अच्छा नज़रिया *सुदृढ़ीकरण* का उपयोग करना होता है, जो व्यवहार की दर को बढ़ाने के लिए तात्कालिक पुरस्कार का उपयोग करने की प्रक्रिया को संदर्भित करता है। आदत को क्रमबद्ध करना, जिसे हमने अध्याय पाँच में शामिल किया था, आपकी आदत को तात्कालिक संकेत के साथ जोड़ देता है, जो यह स्पष्ट करता है कि आदत कब शुरू करनी है। सुदृढ़ीकरण आपकी आदत को तात्कालिक पुरस्कार से जोड़ देता है, जो इसे समाप्ति तक संतोषजनक बना देता है।

परिहार की आदतों से निपटने में तात्कालिक सुदृढ़ीकरण विशेष रूप से सहायक हो सकता है। ये ऐसे व्यवहार होते हैं, जिन्हें आप करना बंद करना चाहते हैं। 'इस महीने कोई फ़ालतू ख़रीदारी नहीं' या 'कोई शराब नहीं' जैसी आदतों से जुड़े रहना चुनौतीपूर्ण हो सकता है, क्योंकि जब आप शराब पीने के सुखद घंटे छोड़ते हैं या जूते की कोई जोड़ी नहीं ख़रीदते हैं, तो कुछ नहीं होता। जब कोई कार्रवाई न हो, तो संतुष्ट महसूस करना कठिन हो सकता है। आप जो कुछ भी कर रहे होते हैं, वह प्रलोभन का प्रतिरोध ही होता है और इसके बारे में बहुत संतोषजनक जैसी कोई बात नहीं है।

एक हल यह है कि हालात को सिरे से ही बदल दिया जाए। आप परिहार को दृष्टिगोचर बनाना चाहते हैं। एक बचत खाता खोलिए और इसे कोई भी नाम दे दें, जो आप चाहते हो; जैसे – 'लैदर जैकेट'। जब भी आप ख़रीदी को टालें, तो उतनी ही राशि इस खाते में डालते जाइए। सुबह जो लाटे (एक तरह की कॉफ़ी) पीते हैं, उसे बंद कर दीजिए? नेटफ़्लिक्स भी अगले महीने के लिए टाल दीजिए? 10 डॉलर निकालिए। यह ख़ुद के लिए निष्ठा का प्रोग्राम तैयार करने जैसा है। तात्कालिक पुरस्कार यह है कि आपने अपनी ही जैकेट के लिए पैसा बचा लिया। आपको अधिक चीज़ों के लिए वंचित भी नहीं रहना पड़ा। आप कुछ नहीं करने के लिए इसे संतोषप्रद बना रहे हैं।

मेरे पाठक और उनकी पत्नी ने यही उपाय अपनाया। उन्होंने बाहर खाना बंद करके घर पर ही मिलकर खाना बनाना शुरू किया। उन्होंने अपने बचत खाते को 'ट्रिप टू यूरोप' नाम दिया। जब भी वे बाहर खाना खाने नहीं जाते थे, तब वे 50 डॉलर खाते में डाल देते थे। उन्होंने वर्ष के अंत तक अवकाश के लिए पैसा बचा लिया था।

ध्यान देने योग्य बात यह है कि उन अल्पकालिक पुरस्कारों का चयन करना महत्त्वपूर्ण होता है, जो आपकी पहचान को सुदृढ़ करते हैं। बजाय इसके कि इनका आपको पहचान के साथ टकराव हो। यदि आप अपना वज़न कम करने या अधिक किताबें पढ़ने की कोशिश कर रहे हैं, तो एक नया जैकेट ख़रीदना ठीक रहता है, लेकिन यदि आप बजट बनाने और पैसे बचाने की कोशिश कर रहे हैं, तो यह काम नहीं करेगा। इसकी बजाय, बबल बाथ लेना या आराम से टहलना अपने आपको खाली समय के साथ पुरस्कृत करने के अच्छे उदाहरण हैं, जो आपकी अधिक स्वतंत्रता और वित्तीय स्वतंत्रता के अंतिम लक्ष्य के अनुरूप हैं। इसी तरह यदि व्यायाम करने के लिए आपका पुरस्कार एक कटोरी आइसक्रीम खाना है, तो आप परस्पर विरोधी पहचान के लिए वोट डाल रहे हैं, और इसका अंत प्रयास का धुल जाना होता है। इसकी बजाय शायद आपका पुरस्कार एक मालिश है, तो यह लक्ज़री और आपके शरीर की देखभाल दोनों के लिए वोट है। अब अल्पकालिक पुरस्कार स्वस्थ व्यक्ति होने की आपकी दीर्घकालिक दृष्टि के अनुरूप है।

आख़िरकार जैसे-जैसे अच्छी भावदशा, अधिक ऊर्जा और कम तनाव वाले आंतरिक पुरस्कार घर करने लगते हैं, वैसे-वैसे आप दूसरे पुरस्कार की ओर जाने की चिंता नहीं करते। पहचान ख़ुद सुदृढ़ होने लगती है। आप उसे करते हैं, क्योंकि आप वही हैं और ऐसा होना आपको अच्छा महसूस कराता है। आदत जितनी आपके जीवन का अंग बनती जाएगी, उसके अनुसरण के लिए आप बाहर से कम से कम प्रोत्साहन बटोरेंगे। प्रोत्साहन आदत को शुरू करा सकते हैं। पहचान आदत को चलने देती है।

ऐसा कहा गया है कि साक्ष्य के एकत्र होने और किसी नई पहचान के उभरने में समय लग जाता है। तात्कालिक सुदृढ़ीकरण से उस वक़्त अल्पावधि में प्रेरणा बनी रहती है, जब आप लंबे समय के बाद पुरस्कार मिलने की प्रतीक्षा कर रहे होते हैं।

सारांश में कहा जाए, तो किसी आदत के स्थायी होने के लिए उसका सुखद होना ज़रूरी होता है। इसमें सुदृढ़ीकरण के मामूली प्रयास भी मायने रखते हैं; जैसे – ज़बरदस्त ख़ुशबू वाला साबुन या रिफ्रेशिंग मिंट फ़्लेवर वाला टूथ पेस्ट या 50 डॉलर अपने बचत खाते में जाते देखना। इससे तत्काल सुख मिलेगा और आप आदत को ख़ुशी से करेंगे। जब भी बदलाव सुख दे रहा होता है, तो वह सरल होता है।

अध्याय का सार

- व्यवहार में बदलाव का चौथा नियम है – *इसे संतोषप्रद बनाएँ*।
- जब भी अनुभव संतोषप्रद रहता है, तो हम उस व्यवहार को दोहराना चाहते हैं।
- मनुष्य का दिमाग़ देर से मिलने वाले पुरस्कार की बजाय तात्कालिक पुरस्कारों को वरीयता देने के हिसाब से विकसित हुआ है।
- व्यवहार में परिवर्तन का आधारभूत नियम : *जो भी तत्काल मिल रहा है, वह दोहराया जाता है, जिसमें तत्काल में कुछ नुक़सान है, तो उसकी अनदेखी होती है।*
- यदि किसी आदत को बनाए रखना है, तो आपको तत्काल कुछ सफलता चाहिए, भले ही वह मामूली हो।
- व्यवहार में बदलाव के पहले तीन नियम हैं – *इसे स्पष्ट बनाएँ, इसे आकर्षक बनाएँ और इसे आसान बनाएँ*। इनसे इस बात की संभावना बढ़ जाती है कि कोई व्यवहार इस बार अपनाया ही जाएगा। व्यवहार में बदलाव का चौथा नियम है – इसे *संतोषप्रद बनाएँ,* जिससे इस बात की संभावना बढ़ जाती है कि यह व्यवहार अगली बार दोहराया जाएगा।

16

हर दिन अच्छी आदतों से कैसे जुड़े रहें

यह बात 1993 की है। कनाडा के एबॉट्सफ़ोर्ड में एक बैंक ने ट्रेंट डेयरस्मिड नाम के तेईस साल के एक स्टॉकब्रोकर को काम पर रखा था। एबॉट्सफ़ोर्ड अपेक्षाकृत छोटा उपनगर था, जो पास स्थित वैंकूवर की छाया में बसा था, जहाँ अधिकांश बड़े व्यापारिक सौदे किए जा रहे थे। स्थान और इस तथ्य को देखते हुए कि डेयरस्मिड नौसिखिया थे, कोई भी उनसे बहुत ज़्यादा उम्मीद नहीं करता था, लेकिन उन्होंने एक साधारण सी दैनिक आदत की बदौलत तेज़ी से प्रगति की।

डेयरस्मिड हर सुबह की शुरुआत डेस्क पर दो जार रखकर करते थे। एक में 120 पेपर क्लिप्स रहते थे। दूसरा खाली रहता था। जैसे ही वे दिन के लिए काम करने को तैयार हो जाते थे, तो वे सेल्स कॉल करते थे। इसके तत्काल बाद वे एक पेपर क्लिप खाली जार में डालते थे और यह प्रक्रिया लगातार चलती रहती थी। जैसा उन्होंने मुझसे कहा, "हर सुबह मैं 120 पेपर क्लिप्स से आरंभ करता था और तब तक फ़ोन करता रहता था, जब तक कि मैं इन्हें खाली जार में न डाल दूँ।"

मात्र अठारह माह में डेयरस्मिड ने 50 लाख डॉलर फ़र्म को दिए। चौबीस वर्ष की आयु में उन्हें 75,000 डॉलर प्रतिवर्ष मिलने लगे, जो आज के 125,000 डॉलर के समान हैं। बहुत कम अवधि में किसी अन्य कंपनी में उन्हें छह अंकों का वेतन देने वाली नौकरी मिल गई।

मैं इस तकनीक का उल्लेख पेपर क्लिप रणनीति के रूप में करना पसंद करता हूँ और वर्षों से, मैंने उन पाठकों से सुना है, जिन्होंने इसे विभिन्न तरीक़ों से इस्तेमाल किया है। एक महिला जब भी अपनी किताब का एक पेज लिखती थी, तो एक कंटेनर से दूसरे में एक हेयरपिन शिफ़्ट करती थी। एक अन्य व्यक्ति पुश-अप के प्रत्येक सेट के बाद एक डिब्बे से दूसरे में कंचे शिफ़्ट किया करता था।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 185 8/18/2020 2:13:51 PM

प्रगति करना संतोष देता है और इसको देखने के माप; जैसे – पेपर क्लिप्स, या बालों का पिन या कंचे आपके विकास के साक्ष्य देते हैं। इसके परिणामस्वरूप ये आपके व्यवहार को सुदृढ़ करते हैं और किसी गतिविधि में तात्कालिक संतुष्टि का कुछ भाग जोड़ देते हैं। दिखने वाले माप कई प्रकार के हो सकते हैं : फूड जर्नल्स, वर्कआउट लॉग्स, लॉयल्टी पंच कार्ड्स, सॉफ्टवेयर डाउनलोड पर प्रोग्रेस बार, पुस्तक के पेजों की संख्या भी माप हो सकती है, लेकिन अपने विकास को मापने का सर्वोत्तम तरीक़ा *हैबिट ट्रैकर* है।

आदतों को किस तरह बनाए रखें

हैबिट ट्रैकर एक सरल उपाय है, जो बताता है कि आपने आदत का पालन किया या नहीं। इसका सबसे बुनियादी रूप कैलेंडर पर क्रॉस लगाकर गिनना है कि आपने रूटीन को अपनाया है या नहीं। उदाहरण के लिए सोमवार, बुधवार और शुक्रवार को आप ध्यान करते हैं, उन प्रत्येक तिथि पर क्रॉस का निशान X लगाइए। जैसे ही समय आगे निकलेगा, आदत के पालन का रिकॉर्ड कैलेंडर में होगा।

अनगिनत लोगों ने इस तरह अपनी आदतों पर नज़र रखी है, लेकिन शायद इनमें सबसे प्रसिद्ध बेंजामिन फ्रैंकलिन थे। बीस साल की उम्र में फ्रेंकलिन हर जगह एक छोटी पुस्तिका लेकर जाते थे और उसका इस्तेमाल तेरह व्यक्तिगत गुणों को ट्रैक करने के लिए करते थे। इस सूची में 'कोई समय बर्बाद नहीं करना, 'हमेशा किसी उपयोगी कार्य में लगे रहना' और 'तुच्छ वार्तालाप से बचना' आदि लक्ष्य शामिल थे। प्रत्येक दिन के अंत में फ्रैंकलिन अपनी पुस्तिका खोलते थे और अपनी प्रगति दर्ज करते थे।

माना जाता है कि जेरी सेनफेल्ड हैबिट ट्रैकर का उपयोग करते हैं, ताकि वे चुटकुले लिखने की अपनी आदत से जुड़े रहें। डॉक्यूमेंट्री *कॉमेडियन* में वे बताते हैं कि उनका लक्ष्य हर दिन चुटकुले लिखने की कड़ी को कभी नहीं तोड़ना है। दूसरे शब्दों में, वे इस बात पर केंद्रित नहीं रहते कि कोई विशेष मज़ाक़ कितना अच्छा या बुरा है या वे कितना प्रेरित अनुभव करते हैं। वे सिर्फ़ अपनी आदत को प्रदर्शित करने और उसमें कुछ जोड़ने पर केंद्रित होते हैं।

'कड़ी को कभी तोड़ो नहीं' यह एक सशक्त मंत्र है। सेल्स कॉल की कड़ी को मत तोड़ो और आप सफल कारोबार की किताब लिख देंगे। वर्कआउट की कड़ी को मत तोड़ो और आप उम्मीद से पहले ही फ़िट हो जाएँगे। हर दिन कुछ बनने की कड़ी को मत तोड़ो और आपका पोर्टफ़ोलियो प्रभावशाली हो जाएगा। हैबिट ट्रैकिंग इसलिए शक्तिशाली होती है, क्योंकि इसमें व्यवहार बदलने के कई नियमों का लाभ मिलता है। यह व्यवहार को स्पष्ट, आकर्षक और संतोषप्रद बनाती है।

आइए प्रत्येक को अलग करके देखें।

लाभ#1 : हैबिट ट्रैकिंग स्पष्ट होती है

अपनी अंतिम क्रिया को रिकॉर्ड करने से एक ट्रिगर बनता है, जो आपके अगले कार्य को आरंभ कर सकता है। हैबिट ट्रैकिंग स्वाभाविक रूप से आपके कैलेंडर पर X की रेखा या आपके खाने के रिकॉर्ड में भोजन की सूची जैसे देखे जाने योग्य संकेतों की श्रंखला बनाती है। जब आप कैलेंडर पर नज़र डालते हैं और रेखा को देखते हैं, तो आपको फिर से कार्य करने की याद आती है। शोध से पता चला है कि जो लोग वज़न कम करने, धूम्रपान छोड़ने और रक्तचाप को कम करने जैसे लक्ष्यों पर अपनी प्रगति को ट्रैक करते हैं, उन सभी में उनकी तुलना में बेहतर सुधार की संभावना होती है, जो ऐसा नहीं करते। सोलह सौ से अधिक लोगों के अध्ययन में पाया गया है कि जिन लोगों ने रोज़ाना के भोजन का रिकॉर्ड रखा, उनका वज़न उन लोगों की तुलना में दोगुना घट गया, जिन्होंने कोई रिकॉर्ड नहीं रखा। एक व्यवहार पर नज़र रखने मात्र से इसे बदलने की तीव्र इच्छा पैदा होती है।

हैबिट ट्रैकिंग आपको ईमानदार बनाए रखती है। हममें से ज़्यादातर लोगों का अपने व्यवहार के प्रति विकृत दृष्टिकोण होता है। हम सोचते हैं कि हम बेहतर काम कर रहे हैं, जबकि हम उतना बेहतर नहीं कर रहे होते हैं। मापन हमारे अपने व्यवहार से हमारे अंधेपन को दूर करने का तरीक़ा प्रदान करता है और ध्यान में लाता है कि प्रत्येक दिन वास्तव में क्या हो रहा है। कंटेनर में पेपर क्लिप्स पर एक नज़र डालने से आप तुरंत जान जाते हैं कि आपने कितना काम किया है (या नहीं किया है)। जब साक्ष्य ठीक आपके सामने होता है, तो ख़ुद से झूठ बोलने की संभावना कम होती है।

लाभ#2 : हैबिट ट्रैकिंग आकर्षक होती है

प्रेरणा का सबसे प्रभावी रूप प्रगति होता है। जब हमें संकेत मिलता है कि हम आगे बढ़ रहे हैं, तो हम उस रास्ते पर आगे बढ़ने के लिए ज़्यादा प्रेरित हो जाते हैं। इस तरह, हैबिट ट्रैकिंग का अभिप्रेरणा पर व्यसनकारी प्रभाव पड़ सकता है। प्रत्येक छोटी जीत आपकी इच्छा की पूर्ति करती है।

किसी बुरे दिन यह विशेष रूप से शक्तिशाली हो सकती है। जब आप निराश महसूस कर रहे होते हैं, तो आपके द्वारा पहले से की गई सभी प्रगति को भूलना आसान होता है। हैबिट ट्रैकिंग आपकी कड़ी मेहनत का देखे जाने योग्य प्रमाण प्रदान करती है; आप कितनी दूर आ गए हैं, इसका एक सूक्ष्म रिमांडर। आप प्रत्येक सुबह जो खाली वर्ग देखते हैं, वह आपको आरंभ करने के लिए प्रेरित कर सकता है, क्योंकि आप रेखा को तोड़कर अपनी प्रगति नहीं खोना चाहते।

लाभ#3 : हैबिट ट्रैकिंग संतोषजनक होती है

यह सबसे महत्त्वपूर्ण लाभ है। ट्रैकिंग स्वयं पुरस्कार का रूप बन सकती है। अपनी कार्य सूची से एक आइटम को हटाना, अपने वर्कआउट लॉग में एक प्रविष्टि को पूरा करना, या कैलेंडर पर एक क्रॉस अंकित करना संतोषजनक होता है। परिणामों को बढ़ता देखना आपको अच्छा लगता है, चाहे आपके निवेश पोर्टफ़ोलियो का आकार हो या आपकी पुस्तक की पांडुलिपि की लंबाई हो और यदि अच्छा अनुभव होता है, तो आपके टिके रहने की अधिक संभावना होती है।

हैबिट ट्रैकिंग गेंद पर नज़र रखने में आपकी मदद करती है। आप परिणाम के बजाय प्रक्रिया पर ध्यान केंद्रित करते हैं। आप सिक्सपैक एब्स का शरीर बनाने पर केंद्रित नहीं हो जाते हैं, आप केवल लकीर को जीवित रखने की कोशिश कर रहे होते हैं और उस तरह का व्यक्ति बनने की कोशिश कर रहे होते हैं, जो वर्कआउट मिस नहीं करता।

सारांश में हैबिट ट्रैकिंग (1) देखे जाने योग्य संकेत बनाती है, जो आपको कार्य करने के लिए याद दिला सकती है, (2) स्वाभाविक रूप से प्रेरित कर रही होती है, क्योंकि आप जो प्रगति कर रहे हैं, उसे देख सकते हैं और उसे खोना नहीं चाहते हैं, और (3) तब संतोषजनक महसूस कराती है, जब आप अपनी आदत का एक और सफल उदाहरण रिकॉर्ड करते हैं। इसके अलावा, हैबिट ट्रैकिंग देखे जाने योग्य प्रमाण प्रदान करती है कि आप जिस तरह का व्यक्ति बनने की इच्छा रखते हैं, उसके लिए वोट डाल रहे हैं, जो तात्कालिक और आंतरिक संतुष्टि का आनंददायक रूप है।[26]

आप आश्चर्य कर रहे होंगे कि यदि हैबिट ट्रैकिंग इतनी उपयोगी है, तो मैंने इसके बारे में चर्चा करने से पहले इतनी प्रतीक्षा क्यों की?

सभी लाभों के बावजूद, मैंने इस पर चर्चा अब तक एक साधारण कारण से नहीं की थीः बहुत से लोग ट्रैकिंग और मापने के विचार का विरोध करते हैं। यह एक बोझ की तरह महसूस हो सकता है, क्योंकि यह आपको दो आदतों पर विवश करता है; आप जिस आदत को बनाने की कोशिश कर रहे हैं और फिर उसे ट्रैक करने की आदत। जब आप पहले से ही किसी आहार योजना का पालन करने के लिए जूझ रहे हैं, तो कैलोरी की गिनती परेशानी की तरह लगती है। जब आपके पास करने के लिए काफ़ी काम हो, तो हर बिक्री कॉल को लिखना थकाऊ लगता है। यह कहना आसान लगता है, "मैं सिर्फ़ थोड़ा कम भोजन लूँगा" या "मैं खूब कोशिश करूँगा" या "मैं इसे करना याद रखूँगा"। लोग अनिवार्य रूप से मुझे ऐसी बातें बताते हैं, जैसे "मेरे पास एक निर्णय पत्रिका है, लेकिन काश! मैंने इसका

---

26 जिन पाठकों की इसमें रुचि है, वे atomichabits.com/tracker पर इसका नमूना देख सकते हैं।

अधिक उपयोग किया होता।" या "मैंने एक सप्ताह अपने वर्कआउट को रिकॉर्ड किया, लेकिन फिर छोड़ दिया।" मैं वहाँ अपने आप ही गया। मैंने एक बार अपनी कैलोरी ट्रैक करने के लिए फूड लॉग बनाया। मैं इसे सिर्फ़ *एक भोजन* के लिए करने में कामयाब रहा और फिर छोड़ दिया।

ट्रैकिंग सभी के लिए नहीं है और आपके पूरे जीवन को मापने की कोई आवश्यकता नहीं है, लेकिन लगभग हर किसी को इसका फ़ायदा किसी न किसी रूप में मिल सकता है – भले ही यह केवल अस्थायी हो।

हम ट्रैकिंग को आसान बनाने के लिए क्या कर सकते हैं?

सबसे पहले, जहाँ भी संभव हो, मापन को स्वचालित किया जाना चाहिए। आप शायद यह जानकर आश्चर्यचकित होंगे कि आप जाने बिना ही कितना ट्रैक कर रहे हैं। आपका क्रेडिट कार्ड स्टेटमेंट यह बताता है कि आप खाने के लिए कितनी बार बाहर जाते हैं। आपका फिटबिट यह दर्ज करता है कि आप कितने क़दम उठाते हैं और कितनी देर तक सोते हैं। आपका कैलेंडर रिकॉर्ड करता है कि आप प्रत्येक वर्ष कितने नए स्थानों की यात्रा करते हैं। एक बार जब आप डेटा हासिल करना जान जाते हैं, तो अपने कैलेंडर में एक नोट जोड़ दें और प्रत्येक सप्ताह या प्रत्येक महीने इसकी समीक्षा करें, जो हर दिन इसे ट्रैक करने की तुलना में अधिक व्यावहारिक है।

दूसरा, मैनुअल ट्रैकिंग आपको सबसे महत्त्वपूर्ण आदतों तक सीमित होनी चाहिए। छिटपुट रूप से दस आदतें ट्रैक करने की बजाय एक आदत को ट्रैक करना बेहतर होता है।

अंत में आदत बनने के तुरंत बाद प्रत्येक माप को रिकॉर्ड करें। व्यवहार का पूरा होना वह संकेत है कि उसे लिखा जाना चाहिए। यह दृष्टिकोण आपको आदत ट्रैकिंग के साथ अध्याय पाँच में वर्णित आदत को क्रमबद्ध करने की विधि को संयोजित करने की गुंजाइश देता है।

> आदत को क्रमबद्ध करने + आदत को ट्रैक करने का फॉर्मूला :
> (वर्तमान आदत) के बाद, मैं (आदत ट्रैक करूँगा)।

- एक सेल्स कॉल के लिए फ़ोन पूरा करने के बाद, मैं एक पेपर क्लिप हटाऊँगा।
- जैसे ही मैं जिम में एक सेट पूरा करूँगा, मैं इसे वर्कआउट जर्नल में लिखूँगा।
- अपनी प्लेट सिंक (डिशवॉशर) में डाल देने के बाद, मैं लिखूँगा कि मैंने क्या खा लिया है।

ये रणनीतियाँ आदतों की ट्रैकिंग को आसान बना सकती हैं। यहाँ तक कि अगर आप उस व्यक्ति की तरह नहीं हैं, जो अपने व्यवहार को रिकॉर्ड करने में आनंद लेता है, तो मुझे लगता है कि आपको कुछ सप्ताह का मापन गहन जानकारी वाला लगेगा। यह देखना हमेशा दिलचस्प होता है कि आप वास्तव में अपना समय कैसे बिता रहे हैं।

इसी कारण कहा जाता है कि किसी न किसी बिंदु पर हर आदत की लकीर समाप्त हो जाती है। और, किसी भी एकल माप से अधिक महत्त्वपूर्ण यह है कि जब आपकी आदतें पटरी से उतरने लगें, तो उसके लिए एक अच्छी योजना हो।

जब आदत छूट जाए, तो किस तरह तत्काल उसे प्राप्त करें

इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता कि आप अपनी आदतों को लेकर कितने निरंतर हैं, लेकिन यह निश्चित है कि जीवन आपको किसी बिंदु पर बाधित कर देगा। पूर्णता संभव नहीं होती है। ज़्यादा वक़्त नहीं निकलेगा कि कोई आपात स्थिति पैदा हो जाएगी – आप बीमार हो जाते हैं या आपको काम के लिए यात्रा करनी पड़ सकती है या आपके परिवार को आपके समय की थोड़ी अधिक ज़रूरत होती है। जब भी मेरे साथ ऐसा होता है, तो मैं ख़ुद को एक सरल नियम की याद दिलाने की कोशिश करता हूँ: कभी भी दो बार चूक मत करो।

यदि मैं एक दिन चूक जाता हूँ, तो मैं जितनी जल्दी संभव हो सके, इसे वापस पाने के लिए प्रयास करता हूँ। एक वर्कआउट चूक सकता हूँ, लेकिन मैं लगातार दो बार चूक करने नहीं जा रहा हूँ। हो सकता है कि मैं एक पूरा पिज़्ज़ा खा जाऊँ, लेकिन मैं इसके बाद स्वस्थ भोजन भी ग्रहण करूँगा। मैं परिपूर्ण नहीं हो सकता, लेकिन मैं दूसरी चूक से बच सकता हूँ। जैसे ही एक लकीर समाप्त होती है, तो मैं अगली एक पर शुरू हो जाता हूँ।

पहली ग़लती कभी आपको नुक़सान नहीं पहुँचाती। बार-बार होने वाली ग़लतियों की सर्पिल रेखा आपको नुक़सान देती है। एक बार चूक संयोगवश हो सकती है। दो बार चूक होना एक नई आदत की शुरुआत होती है।

यही विजेताओं और हारे लोगों के बीच ख़ास अंतर है। कोई भी ख़राब प्रदर्शन कर सकता है, ख़राब वर्कआउट कर सकता है या काम पर एक ख़राब दिन हो सकता है, लेकिन जब सफल लोग असफल होते हैं, तो वे जल्दी से पलटते हैं। किसी आदत के टूटने से कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता, अगर उसकी पुनः प्राप्ति तेज़ हो।

मुझे लगता है कि यह सिद्धांत इतना महत्त्वपूर्ण है कि मैं इससे जुड़े रहना चाहूँगा, भले ही मैं एक आदत के रूप में या पूरी तरह से मैं जैसा चाहूँ, वैसा न कर सकूँ। अक्सर, हम अपनी आदतों के साथ 'एक -या- कुछ भी नहीं' के चक्र में गिर जाते हैं। समस्या फिसलना नहीं है। समस्या यह सोच है कि यदि आप सटीक तरह से कुछ नहीं कर सकते हैं, तो आपको इसे बिलकुल नहीं करना चाहिए।

आपको यह महसूस तक नहीं होता है कि आपके बुरे (या व्यस्त) दिनों में यह कितना मूल्यवान रहता है। बर्बाद हुए दिन, आपको उससे अधिक चोट पहुँचाते हैं, जितने सफल दिन आपकी मदद करते हैं। यदि आप 100 डॉलर से शुरू करते हैं, तो 50 प्रतिशत लाभ आपको 150 डॉलर तक ले जाएगा, लेकिन आपको 100 डॉलर की स्थिति में वापस लौटने के लिए केवल 33 प्रतिशत नुक़सान की आवश्यकता होगी। दूसरे शब्दों में 33 प्रतिशत हानि से बचना उतना ही मूल्यवान है, जितना कि 50 प्रतिशत लाभ प्राप्त करना। जैसा कि चार्ली मंगेर कहते हैं, "कंपाउंडिंग का पहला नियम : इसे कभी भी अनावश्यक रूप से बाधित न करें।"

यही कारण है कि 'बुरे वर्कआउट्स' अक्सर सबसे महत्त्वपूर्ण होते हैं। सुस्त दिन और बुरे वर्कआउट्स आपके पिछले अच्छे दिनों से अर्जित चक्रवृद्धि लाभ को बनाए रखते हैं। बस कुछ करते रहें - दस स्क्वाट्स, पाँच स्प्रिंट्स, एक पुश-अप, वास्तव में कुछ करना ही बहुत बड़ा होता है। शून्य मत डालो। नुक़सान को आपके चक्रवृद्धि लाभ को मत खाने दो।

इसके अलावा, हमेशा यह अहम नहीं होता कि वर्कआउट के दौरान क्या होता है। महत्ता उस प्रकार का व्यक्ति बनने की है, जो वर्कआउट चूकता नहीं है। जब आप अच्छा महसूस करते हैं, तो प्रशिक्षण लेना आसान होता है, लेकिन जब आप ऐसा महसूस नहीं करते हैं, तो वहाँ दिखना महत्त्वपूर्ण होता है; भले ही आप उम्मीद से कम करें। पाँच मिनट के लिए जिम जाने से आपके प्रदर्शन में सुधार नहीं हो सकता, लेकिन यह आपकी पहचान की पुष्टि करता है।

व्यवहार परिवर्तन में 'सब-या-कुछ नहीं चक्र' एक ख़तरा है, जो आपकी आदतों को पटरी से उतार सकता है। एक अन्य संभावित ख़तरा-ख़ासकर यदि आप हैबिट ट्रैकिंग का उपयोग कर रहे हैं, तो आप ग़लत चीज़ को माप सकते हैं।

आदत को कब ट्रैक करना है, (कब नहीं) यह समझना

मान लीजिए आप एक रेस्तरां चला रहे हैं और आप जानना चाहते हैं कि क्या आपका शेफ अच्छा काम कर रहा है। सफलता को मापने का एक तरीक़ा इस पर नज़र रखना है कि प्रत्येक दिन कितने ग्राहक भोजन का भुगतान करते हैं। यदि

अधिक ग्राहक आते हैं, तो भोजन अच्छा होना चाहिए। यदि कम ग्राहक आते हैं, तो कुछ ग़लत होना चाहिए।

हालाँकि यह माप – दैनिक राजस्व – केवल इस बात की सीमित तसवीर देता है कि वास्तव में क्या चल रहा है। कोई भोजन का भुगतान करता है, तो इसका मतलब यह नहीं है कि उसने भोजन का *आनंद* लिया है। ऐसी कोई संभावना नहीं होती कि असंतुष्ट ग्राहक भोजन करेंगे और भाग निकलेंगे। वास्तव में यदि आप केवल राजस्व को माप रहे हैं, तो भोजन ख़राब भी हो सकता है, लेकिन आप इसकी भरपाई मार्केटिंग या छूट या किसी अन्य विधि से करते हैं। इसके बजाय यह ट्रैक करना अधिक प्रभावी हो सकता है कि कितने ग्राहक अपना भोजन पूरी तरह *समाप्त* करते हैं या शायद उन ग्राहकों का प्रतिशत, जो उदारता के साथ टिप छोड़ते हैं।

किसी विशेष व्यवहार को ट्रैक करने का नकारात्मक पक्ष यह है कि हम इसके पीछे के उद्देश्य की बजाय संख्या से प्रेरित हो जाते हैं। यदि आपकी सफलता को त्रैमासिक आय के आधार पर मापा जाता है, तो आप त्रैमासिक आय के लिए बिक्री, राजस्व और लेखांकन को उसके अनुकूल करेंगे। यदि आपकी सफलता को पैमाने पर कम संख्या से मापा जाता है, तो आप स्केल पर कम संख्या के लिए अनुकूलन करेंगे, भले ही इसका मतलब है कि क्रैश डाइट, जूस क्लेंज़ और वसा घटाने की गोलियाँ लेना ही क्यों न हो। मानव मन सिर्फ़ 'जीत' चाहता है, चाहे जो खेल खेला जा रहा हो।

यह ख़तरा जीवन के कई क्षेत्रों में स्पष्ट होता है। हम सार्थक काम करने की बजाय लंबे समय तक काम करने पर ध्यान केंद्रित करते हैं। हम स्वस्थ होने के बारे में जितना केंद्रित होते हैं, उससे ज़्यादा हम दस हज़ार क़दम चलने की परवाह करते हैं। हम सीखने, जिज्ञासा और महत्त्वपूर्ण सोच पर ज़ोर देने की बजाय मानकीकृत परीक्षणों के लिए सिखाते हैं। संक्षेप में हम उस बात के लिए अनुकूलित होते हैं, जिसे माप सकें। जब हम ग़लत माप चुनते हैं, तो हम ग़लत व्यवहार प्राप्त करते हैं।

इसे कभी-कभी गुडहार्ट विधि के रूप में जाना जाता है। यह अर्थशास्त्री चार्ल्स गुडहार्ट के नाम पर रखा गया सिद्धांत है, जो कहता है, "जब एक उपाय लक्ष्य बन जाता है, तो यह अच्छा उपाय नहीं रहता है।" माप केवल तब उपयोगी होता है, जब यह आपका मार्गदर्शन करता है और संदर्भ को एक बड़े चित्र में जोड़ता है, न कि तब, जब यह आपका उपभोग करता है। प्रत्येक संख्या समग्र प्रणाली में फीडबैक का अंश मात्र है।

हमारी डेटा-संचालित दुनिया में हम संख्याओं को ज़्यादा करके आँकते हैं और कोई भी चीज़ जो स्पष्ट, नरम, और मुश्किल से निर्धारित की जाने वाली होती है, उसका मूल्य कम आँकते हैं। हम ग़लत सोचते हैं कि जिन कारकों को हम माप सकते हैं, वे केवल वही कारक मौजूद होते हैं। आप किसी चीज़ को माप सकते हैं, इसका

मतलब यह नहीं कि वही सबसे महत्त्वपूर्ण है। आप किसी चीज़ को *माप नहीं* सकते, तो इसका मतलब यह बिलकुल भी नहीं है कि वह महत्त्वपूर्ण नहीं है।

कहने का मतलब है कि हैबिट ट्रैकिंग को उचित स्थान पर रखना महत्त्वपूर्ण होता है। अपनी आदत को रिकॉर्ड करना और प्रगति को ट्रैक करना संतोषजनक अहसास दे सकता है, लेकिन माप केवल एक चीज़ नहीं है, जो मायने रखती है। इसके अलावा, प्रगति को मापने के कई तरीक़े होते हैं, और कभी-कभी फ़ोकस को पूरी तरह से शिफ़्ट करने से भी मदद मिलती है।

यही कारण है कि *बिना पैमाने की जीत* वज़न घटाने के लिए प्रभावी हो सकती है। पैमाने पर संख्या अटक सकती है, इसलिए यदि आप केवल उस संख्या पर ध्यान केंद्रित करते हैं, तो आपकी प्रेरणा शिथिल हो जाएगी, लेकिन आप देख सकते हैं कि आपकी त्वचा बेहतर दिखाई देती है या आप पहले उठने लगे हैं या आपकी सेक्स ड्राइव बढ़ी है। ये सभी आपके सुधार को ट्रैक करने के उचित तरीक़े हैं। यदि आप पैमाने की संख्या से प्रेरित महसूस नहीं कर रहे हैं, तो शायद एक अलग माप पर ध्यान केंद्रित करने का समय है, जो आपको प्रगति के ज़्यादा संकेत देता है।

इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता कि आप अपने सुधार को कैसे मापते हैं, लेकिन हैबिट ट्रैकिंग आपकी आदतों को अधिक संतोषजनक बनाने का सरल तरीक़ा प्रदान करती है। प्रत्येक माप थोड़ा सा प्रमाण प्रदान करती है कि आप सही दिशा में आगे बढ़ रहे हैं और इससे अच्छी तरह से काम करने की तात्कालिक ख़ुशी का संक्षिप्त क्षण भी मिलता है।

अध्याय का सार

- सबसे ज़्यादा संतुष्टि का अनुभव तब होता है, जब आप प्रगति को महसूस करते हैं।
- आदत को ट्रैक करना यह मापने का सरल तरीक़ा है कि क्या आपकी कोई आदत बनी है। जैसे - कलैंडर पर क्रॉस का निशान बनाना।
- हैबिट ट्रैकिंग और माप के अन्य देखे जाने योग्य रूप, आपकी प्रगति के स्पष्ट साक्ष्य देकर आपकी आदत को संतोषप्रद बना सकते हैं।
- कड़ी को कभी नहीं तोड़ें। अपनी आदत की रेखा को जीवित रखें।
- दोबारा करने से कभी चूकिए मत। यदि आप एक दिन चूक जाते हैं, तो जितनी जल्द संभव हो सके, पटरी पर आ जाएँ।
- सिर्फ़ इसलिए कोई चीज़ महत्त्वपूर्ण नहीं हो जाती कि आप उसका मापन कर सकते हैं।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 194 8/18/2020 2:13:51 PM

17

किस तरह एक जवाबदेह भागीदारी हर चीज़ को बदल सकती है

दूसरे विश्व युद्ध में एक पायलट के तौर पर काम करने के बाद रोज़र फिशर ने हार्वर्ड लॉ स्कूल में पढ़ाई की और चौंतीस साल बातचीत और संघर्ष प्रबंधन की विशेषज्ञता में बिताए। उन्होंने हार्वर्ड नेगोशिएशन प्रोजेक्ट की स्थापना की और कई देशों तथा विश्व के नेताओं के साथ शांति समाधानों, बंधक संकटों और कूटनीतिक समझौतों पर काम किया, लेकिन जब 1970 और 1980 के दशक में परमाणु युद्ध का ख़तरा बढ़ गया था, तब फिशर ने शायद अपना सबसे दिलचस्प विचार विकसित किया।

जिस समय फिशर का ध्यान उन रणनीतियों को डिज़ाइन करने पर केंद्रित था, जो परमाणु युद्ध को रोक सकती थीं, तब उन्होंने परेशान करने वाला एक तथ्य देखा था। किसी भी राष्ट्रपति के पास ऐसे कोड लांच करने की सुविधा है, जो लाखों लोगों को मार सकते हैं, लेकिन वास्तव में वे कभी किसी को मरते नहीं देखेंगे, क्योंकि वे हमेशा हज़ारों मील दूर रहेंगे।

"मेरा सुझाव काफ़ी सरल था," उन्होंने 1981 में लिखा। "छोटे से कैप्सूल में परमाणु कोड को डालें और फिर एक स्वयंसेवक के दिल के ठीक बगल में उस कैप्सूल का प्रत्यारोपण कर दें। राष्ट्रपति के साथ चलते हुए वह स्वयंसेवक अपने पास कसाई वाला भारी चाकू रखे। अगर कभी कोई राष्ट्रपति परमाणु हथियारों को दागना चाहते हैं, तो ऐसा करने का एकमात्र तरीक़ा यह होगा कि वे सबसे पहले अपने हाथों से किसी इंसान को मारें। राष्ट्रपति कहेंगे, "जॉर्ज, मुझे खेद है, लेकिन दसियों लाख लोगों को मर जाना चाहिए।" उन्हें किसी की ओर देखना होगा और महसूस करना होगा कि मृत्यु क्या है? एक निर्दोष इंसान की मृत्यु क्या है? व्हाइट हाउस के कालीन पर ख़ून। इससे वास्तविकता से सामना होगा।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 195 8/18/2020 2:13:51 PM

जब मैंने पेंटागन में मित्रों को बताया, तो उन्होंने कहा, "माई गॉड, यह बहुत ही भयानक है। किसी को मारने से राष्ट्रपति का फ़ैसला विकृत हो जाएगा। वे कभी भी बटन को नहीं दबाएँगे।" व्यवहार में परिवर्तन के चौथे नियम की हमारी चर्चा के दौरान हमने अच्छी आदतों को तुरंत संतोषजनक बनाने के महत्त्व को कवर किया है। फिशर का सुझाव चौथे नियम के विपरीत है : *इसे तुरंत असंतोषजनक बना दें।*

जिस तरह हमारे उस अनुभव को दोहराने की अधिक संभावना होती है, जब अंत संतोषजनक होता है। उसी तरह हमारे उस अनुभव से बचने की अधिक संभावना होती है, जब अंत दर्दनाक होता है। दर्द प्रभावी शिक्षक होता है। यदि कोई असफलता दर्दनाक होती है, तो वह दिमाग़ में छप जाती है। यदि असफलता अपेक्षाकृत दर्द रहित होती है, तो इसे नज़र अंदाज़ कर दिया जाता है। जितनी तात्कालिक और अधिक बड़ी ग़लती होती है, उतनी ही तेज़ी से आप उससे सीख लेंगे। बुरी समीक्षा की चेतावनी एक प्लम्बर को काम अच्छा करने के लिए बाध्य करती है। ग्राहक के कभी न लौटने की संभावना से कोई रेस्तरां अच्छा भोजन बनाने लगता है। ग़लत रक्तवाहिका को काटने की क़ीमत एक सर्जन को मानव शरीर रचना विज्ञान में महारत हासिल करने और सावधानीपूर्वक ऑपरेशन करने के लिए बाध्य करती है। जब परिणाम गंभीर होते हैं, तो लोग जल्दी सीखते हैं।

जितना अधिक तत्काल दर्द होता है, उस व्यवहार की उतनी ही कम संभावना होती है। यदि आप बुरी आदतों को रोकना चाहते हैं और ग़ैर सेहतमंद व्यवहारों को ख़त्म करना चाहते हैं, तो कार्रवाई में त्वरित क़ीमत को जोड़ना उनकी संभावनाओं को कम करने का शानदार तरीक़ा है।

हम बुरी आदतों को दोहराते हैं, क्योंकि वे किसी तरह हमारे काम आती हैं, और इससे उनका परित्याग करना कठिन हो जाता है। इस संकट को दूर करने का सबसे अच्छा तरीक़ा, जो मुझे पता है; वह है व्यवहार से जुड़ी सज़ा की गति को बढ़ाना। कार्रवाई और परिणामों के बीच अंतर नहीं हो सकता।

जितनी जल्द कोई कार्य तत्काल परिणाम देता है, व्यवहार में बदलाव आने लगता है। जब विलंब से भरने पर अतिरिक्त फीस ली जाती है, तो उपभोक्ता अपने बिल समय पर देने लगते हैं। जब स्टूडेंट की ग्रेड को उनकी उपस्थिति से जोड़ देते हैं, तो वे क्लास में नज़र आने लगते हैं। थोड़े से दर्द से बचने के लिए हम ढेर सारी छलांग लगाते हैं।

ज़ाहिर है इसकी एक सीमा होती है। यदि आप व्यवहार को बदलने के लिए सज़ा पर भरोसा करने जा रहे हैं, तो सज़ा की ताक़त उस व्यवहार की सापेक्ष शक्ति से मेल खानी चाहिए, जिसे वह सही करने की कोशिश कर रही है। उत्पादक होने के लिए, टालमटोल की क़ीमत कार्रवाई की क़ीमत से अधिक होनी चाहिए। स्वस्थ

रहने के लिए, आलस्य की क़ीमत व्यायाम की क़ीमत से अधिक होनी चाहिए। एक रेस्तरां में धूम्रपान करने या री-साइकल करने में असफल रहने के लिए जुर्माना लगाया जाना कार्रवाई के साथ परिणाम जोड़ देता है। व्यवहार केवल तभी बदलता है, जब सज़ा पर्याप्त दर्दनाक हो और सुदृढ़ता से लागू हो।

सामान्य तौर पर जितना अधिक स्थानीय, मूर्त, ठोस और तत्काल परिणाम होता है, उतना ही उसके व्यक्तिगत व्यवहार को प्रभावित करने की संभावना होती है। अधिक वैश्विक, अमूर्त, अस्पष्ट और विलंबित परिणाम के व्यक्तिगत व्यवहार को प्रभावित करने की कम संभावना होती है। शुक्र है! किसी भी बुरी आदत से क़ीमत को तत्काल जोड़ने का एक सीधा तरीक़ा है : *आदत का अनुबंध बनाएँ*।

आदत का अनुबंध

सबसे पहले सीट बेल्ट का क़ानून 1 दिसंबर 1984 को न्यू यॉर्क में पारित किया गया था। उस समय मात्र 14 फ़ीसदी लोग ही अमेरिका में सीट बेल्ट का प्रयोग करते थे, लेकिन बाद में वह सब बदलता चला गया।

मात्र पाँच वर्ष में आधे देश में सीट बेल्ट का क़ानून बन गया। आज 50 में से 49 राज्यों में सीट बेल्ट पहनना क़ानूनी तौर पर लागू हो चुका है। यह मात्र क़ानून नहीं है। सीट बेल्ट पहनने वाले लोगों की संख्या नाटकीय रूप से बदल चुकी है। 2016 में 88 फ़ीसदी लोग अमेरिका में कार में बैठते ही हर बार सीट बेल्ट पहन लेते थे। सिर्फ़ तीस वर्ष में आदतों में पूरी तरह से उलटफेर हो गया। लाखों लोग सीट बेल्ट पहनने लगे।

क़ानून और नियम इस बात के उदाहरण हैं कि सरकार कैसे सामाजिक अनुबंध बनाकर हमारी आदतों को बदल सकती है। एक समाज के रूप में हम सामूहिक रूप से कुछ नियमों का पालन करने पर सहमत होते हैं और फिर उन्हें एक समूह के रूप में लागू करते हैं। जब भी कोई नया क़ानून व्यवहार को प्रभावित करता है, जैसे सीट बेल्ट क़ानून, रेस्तरां के अंदर धूम्रपान पर प्रतिबंध लगाना, अनिवार्य री-साइक्लिंग आदि; तो यह हमारी आदतों को आकार देने वाले सामाजिक अनुबंध का एक उदाहरण है। समूह एक निश्चित तरीक़े से कार्य करने के लिए सहमत होता है और यदि आप उसका पालन नहीं करते हैं, तो आपको दंडित किया जाता है।

जिस तरह सरकारें नागरिकों को जवाबदेह रखने के लिए क़ानूनों का उपयोग करती हैं, उसी तरह आप भी खुद को जवाबदेह बनाने के लिए आदत का अनुबंध बना सकते हैं। आदत का अनुबंध एक मौखिक या लिखित समझौता है, जिसमें आप एक विशेष आदत के लिए अपनी प्रतिबद्धता को व्यक्त करते हैं और उस सज़ा के प्रति भी प्रतिबद्धता को व्यक्त करते हैं, जो आपके द्वारा पालन नहीं होने पर मिलेगी।

तब आप एक या दो लोगों को अपने जवाबदेही भागीदार के रूप में पाते हैं, जो आपके साथ अनुबंध पर सहमत होते हैं।

नैशविल, टेनेसी के उद्यमी ब्रायन हैरिस पहले ऐसे व्यक्ति थे, जिन्हें मैंने इस रणनीति को अपनाते देखा था। अपने बेटे के जन्म के तुरंत बाद, हैरिस ने महसूस किया कि वे कुछ पाउंड वज़न घटाना चाहते हैं। उन्होंने स्वयं अपने, अपनी पत्नी और निजी प्रशिक्षक के बीच आदत का अनुबंध लिखा। इसका पहला विवरण था, "2017 की पहली तिमाही के लिए ब्रायन का #1 उद्देश्य सही तरीके से फिर खाना शुरू करना है, ताकि वह बेहतर महसूस करे, बेहतर दिखे और 10% चर्बी घटाने के साथ 200 पाउंड वाला शरीर पाने के अपने दीर्घकालिक लक्ष्य को प्राप्त करने में सक्षम हो सके।"

उस कथन के नीचे, हैरिस ने आदर्श परिणाम प्राप्त करने का एक रोडमैप तैयार किया :

- चरण #पहला : पहले तीन माह में 'स्लो कार्ब' डाइट का पालन किया जाएगा।
- चरण #दूसरा : दूसरे तीन माह में सख़्ती से मैक्रोन्यूट्रीएंट को ट्रैक किया जाएगा।
- चरण #तीन : तीसरे तीन माह में अपने आहार और व्यायाम कार्यक्रम के विवरण को फिर परिभाषित करके उसे बनाए रखा जाएगा।

अंत में उन्होंने दैनिक आदतों में से उस प्रत्येक आदत को लिखा, जो उन्हें उनके लक्ष्य तक ले जाएँगी। उदाहरण के लिए, "प्रत्येक दिन सारे भोजन के बारे में लिखना और खुद का वज़न लेना।"

और फिर उन्होंने सज़ा को सूचीबद्ध किया; यदि वे असफल हो गए तो : "यदि ब्रायन इन दो बातों को नहीं करते हैं, तो निम्नलिखित परिणाम लागू होंगे। उन्हें बाक़ी तिमाही के लिए प्रत्येक कार्यदिवस और प्रत्येक रविवार की सुबह ड्रेसअप होना होगा। ड्रेसअप को जींस, टी-शर्ट, हुडी या शॉर्ट्स न पहनने के रूप में परिभाषित किया गया। यदि वे सूची के अनुसार भोजन लेने में चूक जाते हैं, तो जॉय (उनके प्रशिक्षक) को अपने हिसाब से उपयोग करने के लिए 200 डॉलर भी देंगे।

पृष्ठ के निचले भाग में हैरिस, उनकी पत्नी और उनके प्रशिक्षक सभी ने अनुबंध पर हस्ताक्षर किए।

इसके प्रति मेरी शुरुआती प्रतिक्रिया यह थी कि अनुबंध अत्यधिक औपचारिक और अनावश्यक लग रहा था। ख़ासकर हस्ताक्षर, लेकिन हैरिस ने मुझे आश्वस्त

किया कि अनुबंध पर हस्ताक्षर करना गंभीरता का संकेत था। उन्होंने कहा, "जब भी मैं इस हिस्से को छोड़ता हूँ, तो मैं लगभग तुरंत सुस्त पड़ना शुरू करता हूँ।"

तीन महीने बाद, पहली तिमाही के अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने पर हैरिस ने अपने लक्ष्यों को अपग्रेड किया। उसके परिणामों में भी बढ़ोतरी हुई। यदि वे अपने कार्बोहाइड्रेट और प्रोटीन के लक्ष्य से चूक जाते, तो उन्हें अपने प्रशिक्षक को 100 डॉलर का भुगतान करना पड़ता, और अगर वे ख़ुद का वज़न लेने से चूक जाते, तो उन्हें अपनी पत्नी को 500 डॉलर देने पड़ते। उसका वे चाहे जैसे इस्तेमाल करतीं। शायद सबसे दर्दनाक यह था कि यदि वे दौड़ लगाना भूल जाते, तो उन्हें हर दिन काम के लिए 'ड्रेसअप' होना पड़ता और बाक़ी दिन ऐलेबामा हैट पहननी पड़ती, जोकि उनकी प्रिय ऑबर्न टीम की कड़ी प्रतिद्वंद्वी टीम की थी।

यह रणनीति काम कर गई। पत्नी और प्रशिक्षक दोनों ज़िम्मेदार भागीदार बन गए और आदत अनुबंध से हर दिन जो करना है, वह पता चलता था। हैरिस का वज़न घट गया।[27]

ख़राब आदतों को असंतोषजनक बनाने का सबसे अच्छा विकल्प है, उन्हें उसी क्षण पीड़ादायक बनाएँ। आदत का अनुबंध बनाना सीधे तौर पर यही करना है।

अगर आप आदत का पूर्ण अनुबंध बनाना नहीं चाहते हैं, तो बस एक जवाबदेही भागीदार होना उपयोगी है। कॉमेडियन मार्गरेट चो हर दिन एक चुटकुला या गीत लिखती हैं। वे एक दोस्त के साथ 'हर दिन एक गीत' की चुनौती रखती हैं, जो उन दोनों को जवाबदेह बने रहने में मदद करता है। यह जानना कि कोई देख रहा है एक शक्तिशाली प्रेरक हो सकता है। आपके टालमटोल करने या हार मानने की कम संभावना होती है, क्योंकि उसकी तत्काल कोई क़ीमत होती है। यदि आप वचन नहीं निभाते हैं, तो शायद वे आपको अविश्वसनीय या आलसी के रूप में देखेंगे। अचानक आप न केवल अपने वचनों को स्वयं तक निभाने में असफल हो रहे हैं, बल्कि दूसरों से अपने वचनों को निभाने में भी असफल हो रहे हैं।

आप इस प्रक्रिया को स्वचालित भी कर सकते हैं। बोल्डर, कोलोराडो के उद्यमी, थॉमस फ्रैंक प्रत्येक सुबह 5.55 पर उठते हैं। और अगर वे नहीं उठते हैं, तो उनके पास एक ट्वीट स्वचालित रूप से निर्धारित होता है, जो कहता है, "6.10 हो चुके हैं और मैं नहीं उठा हूँ, क्योंकि मैं आलसी हूँ! इसका जवाब देने पर पेपैल से 5 डॉलर (सीमा 5) मिलेंगे। यह मानते हुए कि मेरा अलार्म ख़राब नहीं हुआ है।"

हम हमेशा दुनिया के समक्ष स्वयं को सर्वश्रेष्ठ पेश करने की कोशिश कर रहे होते हैं। हम अपने बालों को कंघी करते हैं, अपने दाँतों को ब्रश करते हैं

---

[27] आप ब्रायन हैरिस द्वारा बनाया गया वास्तविक अनुबंध और रिक्त टेम्पलैट atomichabits.com/contract से ले सकते हैं।

और सावधानी से कपड़े पहनते हैं, क्योंकि हम जानते हैं कि इन आदतों के प्रति सकारात्मक प्रतिक्रिया मिलने की संभावना है। हम संभावित नियोक्ताओं, साथियों और अपने दोस्तों और परिवार को प्रभावित करने के लिए अच्छे ग्रेड प्राप्त करना चाहते हैं और शीर्ष स्कूलों से स्नातक होना चाहते हैं। हम अपने आस-पास के लोगों की राय की परवाह करते हैं, क्योंकि यह मदद करता है कि दूसरे हमें पसंद करें। ठीक यही कारण है कि जवाबदेही भागीदार प्राप्त करना या आदत के अनुबंध पर हस्ताक्षर करना इतने अच्छे ढंग से काम करता है।

अध्याय का सार

- व्यवहार में परिवर्तन के नियम चार का उलटा है - *इसे असंतोषजनक बनाएँ।*
- यदि कोई बुरी आदत पीड़ादायक या असंतोषजनक है, तो हम उसे दोहराएँगे, इसकी संभावना कम ही होती है।
- एक जवाबदेही भागीदार, निष्क्रियता की तात्कालिक क़ीमत पैदा कर सकता है। हम इस बात की गहराई से परवाह करते हैं कि दूसरे हमारे बारे में क्या सोचते हैं और हम नहीं चाहते कि दूसरे हमारे बारे में प्रतिकूल राय रखें।
- आदत के अनुबंध को किसी भी व्यवहार में सामाजिक क़ीमत को जोड़ने के लिए इस्तेमाल किया जा सकता है। यह वादों का उल्लंघन करने की क़ीमत को पीड़ादायक और सार्वजनिक बना देता है।
- यह जानना कि कोई अन्य आपको देख रहा है, एक शक्तिशाली प्रेरक हो सकता है।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 201 8/18/2020 2:13:51 PM

अच्छी आदतों को कैसे बनाएँ

पहला नियम	इसे स्पष्ट बनाएँ
1.1	आदतों का स्कोरकार्ड बनाएँ। वर्तमान आदतें लिखकर उनके प्रति सजग हो जाएँ।
1.2	क्रियान्वयन की मंशा का उपयोग करें : 'मैं (व्यवहार) को (समय) और (स्थान) पर करूँगा।'
1.3	आदतों का क्रम बनाएँ : '(वर्तमान आदत) के बाद मैं (नई आदत) देखूँगा।'
1.4	आस-पास का वातावरण तैयार करें। अच्छी आदतों के संकेत स्पष्ट और देखे जाने योग्य बनाएँ।
दूसरा नियम	**इसे आकर्षक बनाएँ**
2.1	प्रलोभन बंडलिंग करके इसे उस कार्य से जोड़ दें, जो आप करना चाहते हैं और जो ज़रूरी है।
2.2	ऐसी संस्कृति से जुड़े, जहाँ पर आपका इच्छित व्यवहार सामान्य व्यवहार हो।
2.3	प्रेरणा की रस्म बनाएँ। कठिन आदत को करने से ठीक पहले कुछ आनंद लें।
तीसरा नियम	**इसे आसान बनाएँ**
3.1	कम से कम रुकावट हो। आपके और आपकी अच्छी आदतों के मध्य दूरी कम करें।
3.2	वातावरण का इस्तेमाल करें। वातावरण ऐसा हो कि आपके भावी काम आसान हो सकें।
3.3	निर्णायक पल में महारत हासिल करें। छोटे विकल्पों को सटीक करें, ताकि उनका प्रभाव अधिक हो।
3.4	दो मिनट के नियम का इस्तेमाल करें। आदतों को तब तक छोटा करें, जब तक कि वे दो मिनट के नियम में न हों।
3.5	आदतें स्वचालित होने दें। तकनीक और एक बार ख़रीद में निवेश करें, ताकि वे भावी व्यवहार को सुनिश्चित कर सकें।
चौथा नियम	**इसे संतोषप्रद बनाएँ**
4.1	सुदृढ़ता को अपनाएँ। आदत के हो जाने पर तत्काल खुद को पुरस्कृत करें।
4.2	'कुछ नहीं करने' को आनंददायक बनाएँ। जब भी ख़राब आदत की उपेक्षा करें, उसके फ़ायदे भी देखें।
4.3	आदत को ट्रैक करें। आदत के लिए एक रेखा बनाएँ और इस 'श्रंखला को तोड़ें नहीं।'
4.4	दूसरी बार करने से चूकें नहीं। जब भी आप आदत भूल जाएँ, तय करें कि जल्द ही ट्रैक पर आ जाएँगे।

किसी ख़राब आदत को कैसे छोड़ें

पहले नियम का उलट	इसे अदृश्य बना दें
1.5	इसे कम देखें। ख़राब आदतों के संकेत वातावरण से हटा दें।
दूसरे नियम का उलट	**इसे अनाकर्षक बना दें**
2.4	मानस को फिर बनाएँ। ख़राब आदतों को न करने के फ़ायदों को बढ़ाकर देखें।
तीसरे नियम का उलट	**इसे कठिन बना दें**
3.6	अवरोध बढ़ाएँ। अपने और ख़राब आदतों के बीच दूरी बढ़ाएँ।
3.7	वचनबद्धता के उपाय का उपयोग करें। अपने भावी विकल्पों को फ़ायदे वाले विकल्पों तक ही सीमित रखें।
चौथे नियम का उलट	**इसे असंतोषजनक बना दें**
4.5	ज़िम्मेदार भागीदार बनाएँ। किसी से अपने व्यवहार को देखते रहने को कहें।
4.6	आदत का अनुबंध बनाएँ। ग़लत आदत की क़ीमत सार्वजनिक करें और उसे पीड़ादायक बनाएँ।

इसे atomichabits.com/cheatsheet से डाउनलोड कर सकते हैं।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 204 8/18/2020 2:13:51 PM

उन्नत उपाय

किस तरह मात्र अच्छे होने से आगे बढ़कर वास्तव में महान बनें

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 206 8/18/2020 2:13:51 PM

18

प्रतिभा के बारे में सच (कब जीन्स मायने रखते हैं और कब वे मायने नहीं रखते)

माइकल फेल्प्स से अनेक लोग परिचित हैं। उन्हें व्यापक रूप से इतिहास के सबसे महान एथलीटों में गिना जाता है। फेल्प्स ने न केवल तैराकी में, बल्कि किसी भी खेल में किसी अन्य ओलंपियन से अधिक ओलिंपिक पदक जीते हैं।

कम लोग हिकम अल गुरोज़ का नाम जानते हैं, लेकिन वे अपने आप में शानदार एथलीट थे। अल गुरोज़ मोरक्को के धावक हैं, जो दो ओलिंपिक स्वर्ण पदक जीत चुके हैं और उन्हें मध्यम दूरी के सर्वकालीन महानतम धावकों में गिना जाता है। कई सालों तक मील, 1500 मीटर और 2000 मीटर दौड़ में विश्व रिकॉर्ड उनके नाम दर्ज थे। 2004 में ग्रीस की राजधानी एथेंस में आयोजित ओलिंपिक खेलों में उन्होंने 1500 मीटर और 5000 मीटर दौड़ में स्वर्ण पदक जीते थे।

ये दोनों एथलीट कई मायनों में बेतहाशा अलग हैं, (जिन्हें पता न हो, उनको बता दें, एक ने ज़मीन पर और दूसरे ने पानी में प्रतिस्पर्धा की) लेकिन विशेष रूप से, वे लंबाई में काफ़ी भिन्न हैं। अल गुरोज़ पाँच फ़ुट नौ इंच लंबे हैं। फेल्प्स छह फ़ुट चार इंच लंबे हैं। लंबाई में सात इंच के अंतर के बावजूद, दोनों लोग एक मामले में समान हैं। माइकल फेल्प्स और हिकम अल गुरोज़ दोनों समान लंबाई की पैंट पहनते हैं।

यह कैसे संभव है? अपनी लंबाई के हिसाब से फेल्प्स के पैर अपेक्षाकृत छोटे हैं और उनका बहुत लंबा धड़ है, जो तैराकी के लिए एकदम सही है। अल गुरोज़ के अविश्वसनीय रूप से लंबे पैर और छोटा ऊपरी शरीर है, जो दूरी की दौड़ के लिए आदर्श कद-काठी है।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 207 8/18/2020 2:13:51 PM

अब कल्पना करें, विश्वस्तरीय ये दो एथलीट अपने खेल बदल लें। क्या माइकल फेल्प्स अपनी छोटी टाँगों के कारण पर्याप्त प्रशिक्षण के बाद भी ओलिंपिक धावक बन सकेंगे? यह असंभव है। फिटनेस के लिहाज़ से देखें, तो फेल्प्स 194 पाउंड के हैं, जो गुरोज़ से 40 फ़ीसदी भारी हैं। गुरोज़ 138 पाउंड के कम वज़न के धावक हैं। लंबे धावक, भारी धावक साबित होते हैं और उनका अधिक भार दूर तक दौड़ने में उनके लिए श्राप बन जाता है। कुलीन प्रतिस्पर्धा के विपरीत इसमें फेल्प्स पहले ही हार जाएँगे।

इसी प्रकार से अल गुरोज़ इतिहास के सर्वश्रेष्ठ धावक हो सकते हैं, लेकिन वे तैराक के रूप में ओलिंपिक में पात्रता हासिल कर पाते, इसमें संदेह है। 1976 से 1500 मीटर के धावकों की औसत लंबाई पाँच फीट दस इंच है। इसकी तुलना में पुरुषों की 100 मीटर की फ्रीस्टाइल तैराकी में औसत लंबाई 6 फीट 4 इंच की रहती है। तैराक लंबे रहते हैं और उनकी पीठ और भुजा लंबी होती है, जो तैरने के लिए आदर्श होती हैं। अल गुरोज़ ने तैराकी में प्रवेश भी किया होता, तो गंभीर नुक़सान में रहते।

सफलता के अपने क्षेत्र को अधिकतम करने की कुंजी प्रतियोगिता के सही क्षेत्र का चयन करना होता है। यह आदत बदलने की तरह ही खेल और व्यवसाय में भी बिलकुल सत्य है। आदतों का प्रदर्शन करना और उनके साथ जुड़े रहना तब अपेक्षाकृत ज़्यादा आसान होता है, जब आदतें आपके प्राकृतिक झुकाव और क्षमताओं के अनुरूप होती हैं। पूल में माइकल फेल्प्स या ट्रैक पर हिकम अल गुरोज़ की तरह, आप वह गेम खेलना चाहते हैं, जहाँ संभावनाएँ आपके पक्ष में होती हैं।

इस रणनीति को अपनाने के लिए यह आसान सच स्वीकार करना होगा कि लोग विभिन्न क्षमताओं के साथ जन्म लेते हैं। कुछ लोग इस तथ्य पर बहस नहीं करना चाहते। सतह पर दिखता है कि आपके जीन्स तय हैं और उन पर बात करने का कोई औचित्य नहीं है, जो आपके नियंत्रण में नहीं है। *जैविक निर्धारण* जैसे मुहावरे कुछ ऐसे लगते हैं, मानो कुछ ही व्यक्ति सफलता के लिए बनाए गए हैं, शेष सब असफल रहेंगे, लेकिन यह व्यवहार पर जीन्स के प्रभाव का संकुचित नज़रिया माना जाएगा।

जेनेटिक्स की ताक़त ही उसकी कमज़ोरी भी होती है। जीन्स को आसानी से बदला नहीं जा सकता। इसका अर्थ है कि वे अनुकूल परिस्थिति में शक्तिशाली फ़ायदा और विपरीत परिस्थितियों में गंभीर नुक़सान पहुँचा सकते हैं। यदि आप सात फ़ीट के हैं, तो बास्केटबॉल में बहुत काम के हैं। यदि आप जिम्नास्टिक का रूटीन अपनाना चाहते हैं, तो सात फीट की लंबाई बाधा रहेगी। हमारा वातावरण हमारे जीन्स की अनुकूलता और प्राकृतिक प्रतिभा के उपयोग को तय करता है। जब हमारा वातावरण बदलता है, तो उन गुणों को अपनाएँ, जो सफलता तय करती हैं।

यह शारीरिक गुणों के लिए ही सही नहीं, बल्कि मानसिक गुणों के लिए भी ठीक है। यदि आप मेरी आदतों और मानव व्यवहार के बारे में पूछेंगे तो मैं चतुराई से बताऊँगा; न कि तब, जब आप मुझे बुनाई, रॉकेट छोड़ने या गिटार की तारों के बारे में पूछेंगे। सक्षमता संदर्भ पर अधिक टिकी रहती है।

किसी भी प्रतिस्पर्धी क्षेत्र में शीर्ष पर बैठे लोग न केवल अच्छे ढंग से प्रशिक्षित हैं, बल्कि वे उस कार्य के अनुकूल भी हैं। इस कारण से यदि आप वास्तव में महान होना चाहते हैं, तो सही जगह के चयन पर ध्यान देना बेहतर होगा।

संक्षेप में कहा जाए, तो जीन्स आपके भाग्य को तय नहीं कर सकते। वे अवसर के क्षेत्र का निर्धारण करते हैं। गेबोर मेट नामक फिज़िशियन बताते हैं, "जीन्स आपको प्रवृत्त कर संभावना बढ़ा सकते हैं, लेकिन वे पूर्व निर्धारण नहीं कर सकते।" जिन क्षेत्रों में आप जीन्स के अनुसार सफलता के लिए प्रवृत्त होते हैं, वे क्षेत्र हैं, जहाँ आदतों से संतुष्टि अधिक मिलती है। खुद के प्रयासों को उन क्षेत्रों में ले जाएँ, जहाँ आप उल्लासित हों और अपने प्राकृतिक कौशल का मेल अपनी सबसे प्रबल इच्छा और अपनी योग्यता से कर पाते हों, वही इसकी कुंजी है।

सीधा सवाल उभरेगा – "मैं किस तरह से समझूँगा कि इन चीज़ों की मेरे लिए अनुकूलता है? मैं उन अवसरों और आदतों को कैसे चुन सकता हूँ, जो मेरे लिए सही हैं?' इसके उत्तर के लिए पहले हम आपके व्यक्तित्व को समझेंगे।

आपका व्यक्तित्व आपकी आदतों को किस तरह प्रभावित करता है

आपके जीन्स आपकी हर आदत के पीछे काम करते रहते हैं। वास्तव में *हर व्यवहार* की सतह के नीचे। आप कितने घंटे टीवी देखते हैं, आप किस तरह से विवाह या अलगाव कर सकते हैं, किस तरह से नशे, शराब या निकोटिन की लत अपना सकते हैं, इन पर जीन्स का प्रभाव ही रहता है। इस बात के लिए मज़बूत आनुवंशिक घटक होता है कि जब आप किसी अधिकार प्राप्त शक्ति का सामना कर रहे होते हैं, तो आप कैसे आज्ञाकारी या विद्रोही होते हैं, तनावपूर्ण घटनाओं के प्रति कितने संवेदनशील या प्रतिरोधी होते हैं, आप कितने अति सक्रिय या प्रतिक्रियाशील होते हैं, और यहाँ तक कि संवेदना से जुड़े अनुभवों के दौरान आप कितने रोमांचित महसूस करते हैं या ऊब महसूस करते हैं, जैसे कि संगीत कार्यक्रम में भाग लेना। लंदन के किंग्स कॉलेज में व्यवहार संबंधी जेनेटिक्स के विशेषज्ञ रॉबर्ट प्लोमिन ने मुझे बताया, "यह अब उस बिंदु पर आ चुका है, जहाँ हमने यह देखने के लिए परीक्षण बंद कर दिया है कि क्या किसी लक्षण का कोई आनुवंशिक घटक है, क्योंकि हम शाब्दिक रूप से एक ऐसा कुछ नहीं पा सकते, जो हमारे जीन्स से प्रभावित न हो।"

एक साथ बँधे, जेनेटिक लक्षणों के आपके अनूठे समूह आपको एक विशेष व्यक्तित्व की ओर प्रवृत्त करते हैं। आपका व्यक्तित्व उन विशेषताओं का समूह है, जो परिस्थिति से परिस्थिति के अनुरूप होता है। व्यक्तित्व के लक्षणों के सबसे सिद्ध वैज्ञानिक विश्लेषण को 'बिग फाइव' के रूप में जाना जाता है, जो उन्हें व्यवहार के पाँच वर्णक्रम में विभाजित कर देता है।

1. अनुभव के लिए खुलापन : एक छोर पर जिज्ञासु और आविष्कारी होने के साथ दूसरे छोर पर सावधान और सतत बने रहना।
2. कर्तव्यनिष्ठा : व्यवस्थित और कार्यकुशल होने से लेकर सहज और स्वाभाविक होना।
3. बहिर्मुखता : बातचीत करने में सहज और ऊर्जावान होने से लेकर एकाकी रहना और कम बोलना (उन्हें आप बहिर्मुखी बनाम अंतर्मुखी के तौर पर जानते हैं।)
4. प्रियता : मित्रवत और दयावान बने रहने से लेकर चुनौतीपूर्ण निर्लिप्त होना।
5. मनोविक्षिप्तता : बेचैन और संवेदनशील होने से लेकर आत्मविश्वासी, शांत और स्थिर बने रहना।

इन पाँचों गुणों की जैविक बुनियाद होती है। उदाहरण के लिए बहिर्मुखता को जन्म से ही आँका जा सकता है। यदि वैज्ञानिक नर्सिंग वॉर्ड में ज़ोर से आवाज़ निकालें तो कुछ बच्चे इस ओर घूम जाएँगे, जबकि अन्य उसके विपरीत हो जाएँगे। जब वैज्ञानिकों ने पूरे जीवनकाल में इन बच्चों की आदतों पर ध्यान दिया, तो आवाज़ की ओर जो बच्चे घूमे, वे बहिर्मुखी मिले। जो बच्चे विपरीत या दूसरी ओर घूम गए, वे अंतर्मुखी मिले।

जिन लोगों की प्रियता उच्चस्तरीय होती है, उनमें दया, दूसरों का ध्यान रखने का चिंतन और उष्मता रहती है। उन लोगों में उच्च स्तर पर प्राकृतिक ऑक्सीटोसिन स्तर भी होता है। यह ऐसा हार्मोन है, जो सामाजिक संबंध में महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाता है, विश्वास का भाव बढ़ाता है और यह हार्मोन प्राकृतिक अवसादरोधी के रूप में काम कर सकता है। आप आसानी से इस बात को समझ सकते हैं कि जो व्यक्ति धन्यवाद के नोट्स लिखने की आदत या सामाजिक कार्यक्रमों के आयोजन की ओर झुका हुआ है, उसमें किस स्तर पर ऑक्सीटोसिन होगा।

तीसरे उदाहरण के रूप में, मनोविक्षिप्तता पर विचार करें। यह व्यक्तित्व की ऐसी विशेषता है, जो सभी लोगों में विभिन्न स्तरों पर होती है। जिन लोगों में मनोविक्षिप्तता ज़्यादा होती है, वे बेचैन रहते हैं और दूसरों की तुलना में अधिक चिंता करते हैं। इस विशेषता को एमिग्डाला की अतिसंवेदनशीलता से जोड़ा गया है। एमिग्डाला मस्तिष्क

का वह हिस्सा होता है, जो ख़तरों को नोटिस करने के लिए ज़िम्मेदार होता है। दूसरे शब्दों में, जो लोग अपने वातावरण में नकारात्मक संकेतों के प्रति अधिक संवेदनशील होते हैं, वे मनोविक्षिप्तता में उच्च स्कोर करने की संभावना रखते हैं।

अन्य आदतें सिर्फ़ हमारे व्यक्तित्वों से निर्धारित नहीं होती हैं, लेकिन इसमें कोई संदेह नहीं है कि हमारे जीन्स हमें एक निश्चित दिशा की ओर मोड़ देते हैं। गहरी जड़ों वाली हमारी वरीयताएँ कुछ व्यवहार कुछ लोगों के लिए दूसरों की तुलना में आसान बना देती हैं। आपको इन अंतरों के लिए क्षमा याचना नहीं करनी चाहिए या उनके बारे में अपराधबोध से ग्रस्त नहीं होना चाहिए, लेकिन आपको उनके साथ काम करना चाहिए। उदाहरण के लिए, एक व्यक्ति जो कर्तव्यनिष्ठा पर कम स्कोर करता है, उसके स्वभाव से व्यवस्थित होने की संभावना कम होगी और उसे अच्छी आदतों से जुड़े रहने के लिए वातावरण डिज़ाइन पर अधिक भरोसा करने की आवश्यकता हो सकती है। (हमारे बीच जो कम ध्यान देने वाले पाठक हैं, उनकी स्मृति के लिए बता देते हैं कि वातावरण डिज़ाइन वह रणनीति है, जिसके बारे में हमने अध्याय 6 और 12 में चर्चा की थी।)

याद रखने वाली बात यह है कि आपको उन आदतों का निर्माण करना चाहिए, जो आपके व्यक्तित्व के लिए काम करें।[28] लोग बॉडी बिल्डर की तरह वर्कआउट करके दिखने वाली मांसपेशियाँ बना सकते हैं, लेकिन यदि आप रॉक क्लाइम्बिंग या साइकिल चलाना या रोइंग करना पसंद करते हैं, तो व्यायाम की अपनी आदत को अपनी पसंद के अनुरूप आकार दें। यदि आपका दोस्त कम कार्बोहाड्रेट्स वाले आहार का पालन करता है, लेकिन आप पाते हैं कि कम वसा वाला भोजन आपके लिए काम करता है, तो आपको इससे अधिक शक्ति मिलेगी। यदि आप अधिक पढ़ना चाहते हैं, तो शर्मिंदा न हों, यदि आप नॉनफिक्शन की बजाय रोमांस से भरपूर उपन्यास पसंद करते हैं। जो भी आपको मोहित करता है, उसे पढ़ें।[†] वह आदत चुनें, जो आपको सबसे अच्छी लगती हो, न कि वह जो सबसे लोकप्रिय हो।

हर आदत का एक स्वरूप होता है, जो आपको खुशी और संतुष्टि ला सकता है। इसकी तलाश करें। यदि आदतें चलती रहें, इसलिए आदतें सुखद होनी चाहिए। चौथे नियम के पीछे मूल विचार यही है।

अपनी आदतों को अपने व्यक्तित्व के साथ जोड़ना अच्छी शुरुआत है, लेकिन यह कहानी का अंत नहीं है। उन परिस्थितियों को खोजने और डिज़ाइन करने के लिए अपना ध्यान केंद्रित करें, जहाँ आप प्राकृतिक रूप से अनुकूल हैं।

---

28 यदि व्यक्तित्व परीक्षण में आपका रुझान है, तो आप बहुत से परीक्षण atomichabits.com/ personality पर देख सकते हैं।

† यदि हैरी पॉटर का दोहराव होता है, तो मैं आपको समझ सकता हूँ।

कैसे वह खेल ढूँढें, जिसमें संभावनाएँ आपके पक्ष में हों

जिस खेल में संभावनाएँ आपके पक्ष में हों, उसे सीखना चाहिए, यह प्रेरणा को बनाए रखने और सफल अनुभव करने के लिए महत्त्वपूर्ण है। सैद्धांतिक रूप से आप हर चीज़ का सुख ले सकते हैं, लेकिन व्यवहार में उन्हीं चीज़ों का आनंद उठा सकते हैं, जो स्वाभाविक रूप से आपके पास आती हैं। जो लोग किसी ख़ास चीज़ में महारत रखते हैं और उसमें प्रतिभाशाली होते हैं, वे उस कार्य में अधिक सक्षम हो सकते हैं और अच्छे काम के लिए प्रशंसा पाते हैं। वे ऊर्जावान बने रहते हैं और चूँकि वे अच्छे वेतन और बड़े अवसरों से लाभान्वित होते हैं, जो उन्हें ख़ुश ही नहीं, बल्कि अच्छी गुणवत्ता वाला कार्य करने के लिए प्रेरित करते हैं। यह अच्छा चक्र है।

सही आदत चुनें और उससे प्रगति आसान होती है। ग़लत आदत चुनी और जीवन में कठिनाई आ जाएगी।

आप सही आदत का चयन किस तरह करेंगे? प्रथम क़दम वही है, जिसे हमने तीसरे नियम : *इसे आसान बनाएँ* में शामिल किया था। कई मामलों में जब लोग ग़लत आदतों को चुन लेते हैं, तो इसका सीधा मतलब होता है कि उन्होंने ऐसी आदत चुन ली है, जो बहुत कठिन थी। जब आदत आसान होती है, तो आपके सफल होने की संभावना बढ़ जाती है। जब आप सफल होते हैं, तो आप अधिक संतोष अनुभव करते हैं, हालाँकि एक अन्य स्तर पर भी विचार किया जा सकता है। लंबे समय तक आप इसमें आगे बढ़ते हैं और सुधार करते हैं, तो कोई भी क्षेत्र चुनौतीपूर्ण बन सकता है। यहीं पर आपको तय करना होता है कि क्या आप सही खेल खेल रहे हैं, जो आपकी सामर्थ्य के अनुकूल है। आप उसका पता कैसे लगाएँगे?

सबसे आम उपाय है प्रयोग और त्रुटि। स्वाभाविक रूप से इस रणनीति के साथ समस्या है : क्योंकि जीवन बहुत अल्प है। आपके पास इतना समय नहीं होता है कि आप हर करियर अपनाकर देखें, हर अविवाहित के साथ डेट करें या हर संगीत वाद्य बजा सकें। सौभाग्य से एक प्रभावी उपाय इस उलझन से निपटने का है और उसे *एक्सप्लोर/एक्सप्लॉइट ट्रेड-ऑफ़* कहते हैं।

किसी नई गतिविधि की शुरुआत में ही अन्वेषण की अवधि होनी चाहिए। रिश्तों में इसे डेटिंग कहा जाता है। कॉलेज में इसे लिबरल आर्ट्स कहा जाता है। व्यापार में इसे स्प्लिट टेस्टिंग कहा जाता है। इसका लक्ष्य कई संभावनाओं को आज़माना, विचारों की विस्तृत श्रंखला पर शोध करना और एक विस्तृत परिदृश्य रखना होता है।

अन्वेषण की प्रारंभिक अवधि के बाद, अपना ध्यान सर्वश्रेष्ठ समाधान की ओर स्थानांतरित करें, जो आपको मिल गया है, लेकिन कभी-कभी प्रयोग भी करते रहें। उचित संतुलन इस बात पर निर्भर करता है कि आप जीत रहे हैं या हार रहे

हैं। अगर आप वर्तमान में जीत रहे हैं, तो दोहन करते रहें, दोहन करते रहें। यदि आप वर्तमान में हार रहे हैं, तो आप अन्वेषण, अन्वेषण और अन्वेषण जारी रखें।

लंबे समय में उस रणनीति पर काम करना ही प्रभावी होता है, जो 80 से 90 फ़ीसदी तक परिणाम देती है और शेष 10 से 20 प्रतिशत के लिए अन्वेषण लगातार करते रहें। गूगल ने अपने कर्मचारियों से कहा था कि हफ़्ते में अपना 80 फ़ीसदी ऑफ़िस के काम के लिए दीजिए और 20 फ़ीसदी उन प्रोजेक्ट्स पर काम करिए, जो उनकी पसंद के हों। इसकी वजह से ही अब तक के सबसे सफल प्रोडक्ट्स एडवर्ड्स और जीमेल बन गए।

आदर्श दृष्टिकोण इस बात पर भी निर्भर करता है कि आपके पास कितना समय है। अगर आपके पास बहुत समय है– जैसे कोई अपने करियर की शुरुआत में है, तो ज़्यादा अन्वेषण करना समझ में आता है, क्योंकि एक बार जब आप सही चीज़ खोज लेते हैं, तो फिर आपके पास इसका दोहन करने का पर्याप्त समय होता है। अगर आपके पास समय कम है, जैसे कि आप समय सीमा में किसी परियोजना पर काम कर रहे हैं, तो अब तक का सबसे अच्छा समाधान लागू करें और परिणाम प्राप्त करें।

जैसे ही आप विभिन्न विकल्पों का पता लगाते हैं, तो सवालों की एक श्रंखला शुरू होती है, जो आप अपने आप से लगातार पूछ सकते हैं, ताकि उन आदतों और क्षेत्रों तक पहुँच सकें, जो आपके लिए सबसे संतोषजनक होंगे।

वह क्या है, जो मेरे लिए मज़ेदार बात है, लेकिन दूसरों के लिए काम है? आप किसी कार्य के लिए बने हैं या नहीं, इसका संकेत यह नहीं है कि आप उससे प्यार करते हैं, बल्कि यह है कि आप उस कार्य से जुड़े दर्द को अन्य लोगों की तुलना में आसान तरीक़े से सँभाल सकते हैं। जब आप खुद आनंद ले रहे होते हैं, तो दूसरे लोग शिक़ायत कर रहे होते हैं। जो काम आपको अन्य लोगों की तुलना में कम कष्ट पहुँचाता है, वही वह काम है, जिसे करने के लिए आप बने हैं।

मैं समय का ध्यान क्यों नहीं रख पाता हूँ? प्रवाह एक मानसिक स्थिति है। इसमें आप तब प्रवेश करते हैं, जब आप अपने कार्य पर इतने केंद्रित हो जाते हैं कि शेष दुनिया धुँधली पड़ जाती है। खुशी और चरम प्रदर्शन का यह मिश्रण एथलीटों और कलाकारों को तब अनुभव होता है, जब वे 'अपने जोन में' होते हैं। प्रवाह की स्थिति का अनुभव करना और कार्य का कम से कम कुछ हद तक संतोषजनक नहीं होना लगभग असंभव होता है।

एक औसत व्यक्ति के मुक़ाबले मुझे कैसे अधिक प्रतिफल मिल सकता है? हम लगातार अपने आस-पास से तुलना करते रहते हैं और जब यह तुलना हमारे पक्ष में रहती है, तो व्यवहार अधिक संतोषजनक रहता है। जब मैंने jamesclear.com लिखना आरंभ किया, तो मेरी ईमेल लिस्ट तेज़ी से बढ़ गई। मैं यह सुनिश्चित नहीं कर पा रहा था कि मैं अच्छा कर रहा हूँ, लेकिन मैं जानता था कि मेरे मित्रों की तुलना में परिणाम जल्दी प्राप्त होंगे, जिससे मुझे लिखना जारी रखने की प्रेरणा मिलती चली गई।

मेरे लिए स्वाभाविक क्या है? एक पल के लिए इस बात को भूल जाओ कि आपको क्या पढ़ाया गया है। समाज ने आपको क्या कहा है, इसे भी भूल जाओ। दूसरों की क्या अपेक्षा है, यह भी भूल जाओ। अपने भीतर देखो और पूछो, 'मेरे लिए स्वाभाविक क्या है? कब मैं जीवंतता अनुभव करता हूँ? कब मैं वास्तविक स्व महसूस करता हूँ?' लोगों को ख़ुश करने का कोई भीतरी संतुलन नहीं है। दुबारा अनुमान लगाने या आत्म आलोचना की कोई बात नहीं। बस, इसमें उतरते जाने का आनंद लेना है। जब भी आपको प्रामाणिक और सटीकता लगे, समझ लो सही दिशा में आगे बढ़ रहे हैं।

स्पष्ट कहें, तो इसमें से कुछ प्रक्रिया तो भाग्य से होती है। माइकल फेल्प्स और हिकम अल गुरोज़ भाग्यशाली हैं कि उन्हें यह दुर्लभ गुण जन्म से प्राप्त है, जिसका समाज में बहुत महत्त्व है और इनकी गुणों के कारण वे आदर्श माने गए। इस ग्रह पर हमारे पास समय बहुत ही कम है और वास्तव में महान वही है, जो न केवल ख़ूब मेहनत कर रहे हैं, बल्कि उनका भाग्य भी अच्छा है, जो अवसरों को अपने पक्ष में ले जाते हैं।

लेकिन तब क्या करेंगे, जब आप इसे भाग्य के लिए नहीं छोड़ना चाहते?

यदि आप ऐसा खेल नहीं ढूँढ सकते, जिसमें सारे पक्ष आपके समर्थन में हों, तो किसी एक को अपने पक्ष में कर लो। *डिलबर्ट* के कार्टूनिस्ट स्कॉट एडम्स कहते हैं, "हरेक के पास कुछ क्षेत्र रहते हैं, जिनमें वे शीर्ष 25 फ़ीसदी में हो सकते हैं, बस कुछ प्रयास करने होंगे। मेरे मामले में, मैं अन्य लोगों के मुक़ाबले अच्छे से चित्रकारी कर सकता हूँ, लेकिन मैं आर्टिस्ट नहीं हूँ। मैं उस औसत कॉमेडियन की तुलना में अधिक मज़ाक़िया नहीं हूँ, जो कभी नाम नहीं कमा पाते, लेकिन मैं ज़्यादातर लोगों से ज़्यादा मज़ाक़िया हूँ। चमत्कार यह है कि कुछ लोग ही अच्छा चित्र बना सकते हैं और व्यंग्य लिख सकते हैं। इन दोनों का संयोजन ही मेरे काम को दुर्लभ बना देता

है। और जब मेरे व्यवसाय में यह जुड़ता है, तो अचानक ही मेरे पास एक विषय रहता है, जिसे मुश्किल से कोई कार्टूनिस्ट अनुभव किए बिना समझ सकता है।"

जब आप बेहतर होकर नहीं जीत सकते, तो आप अलग होकर जीत सकते हैं। अपने कौशल का संयोजन करके आप प्रतिस्पर्धा के स्तर को कम कर देते हैं, जो विशिष्ट होना आसान बना देता है। आप नियमों को फिर से लिखकर जेनेटिक लाभ की ज़रूरत (या वर्षों के अभ्यास) को शार्टकट कर सकते हैं। एक अच्छा खिलाड़ी उस खेल को जीतने की कड़ी मेहनत करता है, जो हर कोई खेल रहा है। एक महान खिलाड़ी एक नया खेल रचता है, जो उसकी ताक़त के अनुरूप होता है और कमज़ोरियों से उसकी रक्षा करता है।

कॉलेज में मैंने अपने खुद के विषय रचे थे, बायोमैकेनिक्स, जो भौतिकी, रसायन, जीवविज्ञान और शरीर विज्ञान का संयोजन था। मैं इतना अच्छा नहीं था कि भौतिकी या जीवविज्ञान में टॉप पर आ सकूँ, जो मैंने अपना ख़ुद का विषय बनाया। और चूँकि यह मुझे अनुकूल लगा तो मैंने यह कोर्स इसलिए लिया, क्योंकि मेरी इसमें रुचि थी और इसे पढ़ना मुझे काम नहीं लगता था। साथ ही इसमें किसी अन्य के साथ तुलना से मैं बच जाया करता था। क्लास में कोई इस तरह के विषयों का संयोजन नहीं ले रहा था, तो कौन कह सकता है कि वह बेहतर है या बदतर?

'ख़राब जेनेटिक्स की दुर्घटना' से पार पाने का सबसे ताक़तवर तरीक़ा विशेषज्ञता है। किसी कौशल में आपकी जितनी अधिक महारत होगी, उतना ही दूसरों को प्रतिस्पर्धा करने में परेशानी होगी। कई बॉडीबिल्डर औसत पंजा लड़ाने वालों से बहुत शक्तिशाली होते हैं, लेकिन भारी-भरकम बॉडीबिल्डर भी पंजा लड़ाने में धूल चाटते हैं, क्योंकि पंजा लड़ाना एक विशेष विधा है। भले ही आप प्राकृतिक रूप से प्रतिभा के धनी नहीं है, लेकिन किसी गूढ़ रणनीति में आप सर्वश्रेष्ठ हो सकते हैं।

उबलता पानी किसी आलू को नरम कर देगा, लेकिन अंडे को सख़्त बनाएगा। भले ही आप आलू हों या अंडा, आप इसे नियंत्रित नहीं कर पाएँगे, लेकिन आप ऐसा खेल तय कर सकते हैं, जहाँ नरम या सख़्त होना बेहतर हो। यदि आप अधिक अच्छा वातावरण पाते हैं, तो हालात बदल सकते हैं, जहाँ कुछ चीज़ें जो आपके विरोध में हैं, वे आपके पक्ष में ढल जाएँ।

अपने जीन्स से कैसे अधिकतम हासिल करें

हमारे जीन्स ख़ूब मेहनत की आवश्यकता को ख़त्म नहीं कर सकते। वे इसे स्पष्ट करते हैं। वे हमें बताते हैं कि *किसमें* कड़ी मेहनत करनी है। एक बार जब हम अपने सामर्थ्य को समझ जाते हैं, तो हम जान पाते हैं कि किसमें समय और ऊर्जा निवेश की जानी चाहिए। हम जानते हैं कि किस तरह के अवसरों की ओर देखना

है और किस प्रकार की चुनौतियों से अलग रहना है। जितना हम अपने स्वभाव को बेहतर समझते हैं, हमारी रणनीति अच्छी होती जाती है।

जैविक अंतर मायने रखता है, फिर भी यह ज़्यादा उत्पादक होता है कि क्या आप अपनी तुलना अन्य लोगों से करने की बजाय इस बात पर फ़ोकस कर रहे हैं कि आप अपनी क्षमताओं का सही उपयोग कर रहे हैं या नहीं। किसी ख़ास योग्यता के प्रति आपको सीमाओं के तथ्य का इस बात से कोई लेना-देना नहीं होता है कि आप अपनी क्षमताओं के शीर्ष पर पहुँच रहे हैं या नहीं। लोग अपनी सीमाओं के तथ्य में इतने फँस जाते हैं कि वे वहाँ तक पहुँचने के लिए ज़रूरी प्रयास ही नहीं करते।

इसके अलावा, यदि आप काम नहीं कर रहे हैं, तो जीन्स आपको सफल नहीं कर सकते हैं। हाँ, यह संभव है कि जिम के ट्रेनर के बेहतर जीन्स हों, लेकिन यदि आपने उसकी ही तरह अभ्यास नहीं किया, तो यह कहना असंभव है कि आपके जेनेटिक बेहतर हैं या नहीं हैं। आप जिनकी प्रशंसा करते हैं, यदि उतनी मेहनत आप नहीं कर रहे हैं, तो फिर उनकी सफलता को भाग्य बताकर बचें नहीं।

संक्षेप में, आपकी आदत लंबे समय तक संतोषजनक बनी रहे, यह तय करने के लिए, ऐसा आचरण चुनें, जो आपके व्यक्तित्व और कौशल के अनुकूल हो। जो आसानी से प्राप्त हो रहा है, उस पर ख़ूब मेहनत करें।

अध्याय का सार

- सफलता की संभावनाओं को अधिकतम करने की कुंजी है, प्रतिस्पर्धा के लिए सही क्षेत्र का चयन।
- सही आदत अपनाएँगे, तो विकास आसान रहेगा। ख़राब आदत पर जीवन संघर्षमय होगा।
- जीन्स को आसानी से बदल नहीं सकते, इसका अर्थ है कि अनुकूल स्थितियों में वे ज़ोरदार लाभ देते हैं और विपरीत स्थितियों में वे गंभीर नुक़सान करते हैं।
- आदतें तब आसान रहती हैं, जब वे आपकी प्राकृतिक क्षमताओं से जुड़ती हुई होती हैं। आपके अनुकूल श्रेष्ठ आदतों को चुनें।
- ऐसा खेल खेलिए, जो आपके सामर्थ्य के अनुसार हो। यदि कोई खेल नहीं चुन सकते, तो नया खेल बनाएँ।
- जीन्स कड़ी मेहनत की ज़रूरत को ख़त्म नहीं कर सकते। वे इसे स्पष्ट करते हैं। वे बताते हैं कि *किस* पर कड़ी मेहनत करनी चाहिए।

19

गोल्डीलॉक्स का नियम : किस प्रकार जीवन और कार्य में प्रेरित रहें

बात पुरानी है, एक बच्चा जो दस वर्ष का था, वह कैलिफ़ोर्निया के ऐनाहाइम में डिज़्नीलैंड में काम माँगने के लिए गया, यह 1955 में उस समय खुला ही था। उस वक़्त श्रम कानून ढीले थे और उसे वहाँ गाइडबुक्स की बिक्री का काम मिल गया। यह बुक उसे 0.50 डॉलर प्रति कॉपी के हिसाब से बेचनी थी।

एक वर्ष के भीतर ही उस लड़के को डिज़्नी की मैजिक शॉप में रख दिया गया, जहाँ उसने बड़े कर्मचारियों से कुछ ट्रिक्स सीख लिए। उसने कुछ जोक्स के साथ प्रयोग किए और कुछ सामान्य जादू आगंतुकों के समक्ष पेश किए। जल्द ही उसे अनुभव हुआ कि मैजिक दिखाना तो उसे पसंद नहीं है, लेकिन वह सामान्य तौर पर प्रस्तुति देना पसंद करता है। उसने अपनी दृष्टि कॉमेडियन बनने की ओर टिका ली।

किशोरावस्था में उसने लॉस एंजेलिस के आस-पास छोटे क्लबों में प्रदर्शन करना शुरू किया। भीड़ ज़्यादा नहीं होती थी और उसके शो छोटे होते थे। वह शायद ही कभी पाँच मिनट से अधिक समय तक मंच पर रहता था। भीड़ में ज़्यादातर लोग खाने-पीने में व्यस्त रहते थे या दोस्तों के साथ बात करते रहते थे, उसकी तरफ़ ध्यान नहीं देते थे। एक रात उसने सचमुच अपना स्टैंड-अप रूटीन खाली क्लब में दिया।

यह ग्लैमरस काम नहीं था, लेकिन इसमें कोई शक नहीं था कि वह बेहतर हो रहा था। शुरू में उसके शो केवल एक या दो मिनट के होते थे। हाई स्कूल तक उसके पास इतनी सामग्री आ चुकी थी कि शो पाँच मिनट तक चल सकते थे। कुछ साल बाद, दस मिनट तक के शो होने लगे। उन्नीस साल की उम्र में वह सप्ताह में बीस मिनट के शो कर रहा था। शो के दौरान उसे तीन कविताएँ पढ़नी होती थीं, ताकि शो को लंबा किया जा सके, लेकिन उसका कौशल लगातार निखर रहा था।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 217 8/18/2020 2:13:52 PM

एक और दशक उसने प्रयोग, समायोजन करने और प्रैक्टिस में लगाया। उसे बतौर टीवी लेखक का काम मिल गया और धीरे-धीरे वह टॉक शो में स्वयं दिखाई देने लगा। 1970 के दशक के मध्य तक आते-आते वह *द टूनाइट शो* और *सैटर्डे नाइट लाइव* में नियमित गेस्ट के तौर पर नज़र आने लगा।

काम करते हुए पंद्रह वर्ष हो जाने पर इस युवक को ख्याति हासिल हो गई। तिरसठ दिनों में उसने साठ शहरों का दौरा किया, फिर अस्सी दिन में बहत्तर शहरों, फिर नब्बे दिनों में पचासी शहरों का दौरा किया। ओहायो में उसके शो में शामिल होने वाले 18,695 लोग थे। न्यू यॉर्क में तीन दिन के शो के लिए 45,000 टिकट बिके। वह अपने क्षेत्र में शिखर पर आ गया और अपने समय का सर्वाधिक सफल कॉमेडियन बन गया।

उनका नाम स्टीव मार्टिन है।

मार्टिन की कहानी इस मसले पर आकर्षक परिप्रेक्ष्य प्रदान करती है कि यदि हम लंबे समय तक किन्हीं आदतों का पालन करते हैं, तो क्या परिणाम सामने आता है। कॉमेडी डरपोक लोगों के लिए नहीं होती है। ऐसी स्थिति की कल्पना करना भी मुश्किल है, जो ज़्यादा लोगों के दिलों में डर पैदा करती है कि वे अकेले मंच पर प्रदर्शन करें और कोई एक दर्शक भी नहीं हँसे। और फिर भी स्टीव मार्टिन ने हर हफ़्ते अठारह साल तक इस डर का सामना किया। उनके शब्दों में, "10 वर्ष उन्होंने सीखने में बिताए, 4 वर्ष उसे सुधारने में और 4 वर्ष ज़ोरदार सफलता के।"

ऐसा क्यों है कि मार्टिन जैसे कुछ ही लोग अपनी आदतों का पालन करते हैं, भले ही जोक्स सुनाना हो, कार्टून ड्रॉ करना हो या गिटार बजाना हो, जबकि हम में से अधिकांश प्रेरित रहने के लिए संघर्ष करते रहते हैं? हम ऐसी आदतों को कैसे बनाएँ, जो हमें उनके ख़त्म हो जाने की बजाए, उन्हें करते रहने के लिए हमें तैयार करे? वैज्ञानिक अनेक वर्षों से इस सवाल का जवाब ढूँढ रहे हैं। वैसे बहुत सीखने को है, लेकिन इसमें एक सबसे अच्छी बात यह पता चली है कि प्रेरक शक्ति को बनाए रखने और उच्च स्तर को प्राप्त करने के लिए उस कार्य पर ध्यान दें, जिसमें 'कठिनाई को आसानी' से हल कर सकें।

मानव मस्तिष्क को चुनौती पसंद है, लेकिन तभी जब वह कठिनाई की इष्टतम परिधि में हो। यदि आपको टेनिस पसंद है और किसी चार वर्ष के बच्चे के साथ कोई गंभीर मैच खेलेंगे, तो जल्द ही आप ऊब उठेंगे। आप हर पॉइंट जीतेंगे। यह आपके लिए बहुत आसान है। इसके उलट यदि आप किसी पेशेवर खिलाड़ी जैसे रोज़र फेडरर या सेरेना विलियम्स के समक्ष खेलेंगे, तो आप जल्द ही प्रेरणा खो देंगे, क्योंकि मैच बहुत कठिन हो जाएगा।

अब किसी बराबरी वाले के साथ टेनिस खेलने की कल्पना करें। जैसे ही खेल आगे बढ़ेगा, आप कुछ पॉइंट जीतेंगे और कुछ नहीं जीतेंगे। आपके जीतने की

संभावना रहेगी, लेकिन ऐसा तभी होगा, जब आप वास्तविक रूप से प्रयास करेंगे। आपका ध्यान सटीक हो जाता है, भटकाव नहीं रहता और आप ख़ुद को हाथ में आए काम में पूरी तरह से खपा देते हैं। यह वह चुनौती है, जिसमें आ रही कठिनाई का प्रबंधन आप कर सकते हैं। यह *गोल्डीलॉक्स* के नियम का सबसे अच्छा उदाहरण है। गोल्डीलॉक्स का नियम कहता है कि मनुष्य चरम प्रेरणा का अनुभव उन कार्यों पर काम करते समय करते हैं, जो उनकी वर्तमान क्षमताओं की सीमाओं के अनुरूप होते हैं। बहुत ज़्यादा कठोर नहीं। बहुत ज़्यादा आसान नहीं। बस सही हो।

मार्टिन का कॉमेडी करियर गोल्डीलॉक्स के नियम के व्यवहार में आने का उदाहरण है। हर वर्ष उन्होंने अपने कॉमेडी शो का समय बढ़ाया, लेकिन मात्र एक या दो मिनट तक। वे हमेशा नई चीज़ जोड़ लेते थे, लेकिन कुछ हास्य भी देते थे, जिस पर हँसी आना तय था। कई सफलताओं के कारण वे प्रेरित रहते थे और इतनी त्रुटियाँ हो जाती थीं कि वे कड़ी मेहनत करते थे।

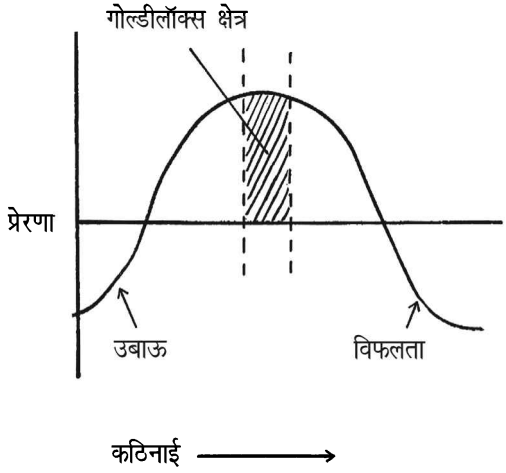
जब आप नई आदत शुरू कर रहे हों, तो महत्त्व इस बात का है कि आप अपने व्यवहार को इतना आसान रखें कि आप उस पर तब भी बने रहें, जब स्थिति ठीक नहीं हो। इस विचार को हमने व्यवहार में बदलाव के तीसरे नियम पर विमर्श करते हुए विस्तार से समझाया था।

एक बार आदत स्थापित हो जाए, तो महत्त्वपूर्ण यह है कि इसे छोटे तरीक़ों से आगे बढ़ाते जाएँ। मामूली सुधार और नई चुनौतियाँ आपको व्यस्त रखेंगी। यदि आप गोल्डीलॉक्स जोन में हैं तो ठीक है, आप *प्रवाह की स्थिति* को पा लेंगे।[29]

---

29 जब हम प्रवाह की स्थिति को प्राप्त कर लेते हैं, तब क्या होता है, इसे लेकर मेरा एक पसंदीदा सिद्धांत है। इसकी पुष्टि नहीं हुई है, यह मेरा अनुमान मात्र है। मनोवैज्ञानिक आमतौर पर बताते हैं कि मस्तिष्क दो मोड में काम करता है : सिस्टम 1 और सिस्टम 2। सिस्टम 1 तीव्र और सहज वृत्ति है। सामान्य तौर पर कहें, तो ऐसी प्रक्रियाएँ, जो आप तेज़ी से कर सकते हैं (जैसे आदत), वे सिस्टम 1 से संचालित होती हैं। इस बीच, सिस्टम 2 उन विचार प्रक्रियाओं पर नियंत्रण रखता है, जिनमें अधिक प्रयास करने की ज़रूरत होती है और जो धीमी होती हैं- जैसे गणित के किसी कठिन प्रश्न के उत्तर की गणना करना। प्रवाह की स्थिति की बात करें, तो मुझे कल्पना करना अच्छा लगता है कि सिस्टम 1 और सिस्टम 2 चिंतन स्पेक्ट्रम के विपरीत छोरों पर निवास करते हैं। जितनी ज़्यादा स्वचालित कोई संज्ञानात्मक प्रक्रिया होती है, तो उतनी ही ज़्यादा यह चिंतन स्पेक्ट्रम के सिस्टम 1 की ओर बढ़ जाती है। काम जितने ज़्यादा प्रयास वाला होता है, तो यह सिस्टम 2 की ओर बढ़ जाता है। मेरा मानना है कि प्रवाह इन दोनों सिस्टमों के बीच धारदार कोने पर रहता है। किसी काम से निपटते वक़्त आप अपने समस्त स्वचालित और अंतर्निहित ज्ञान का पूर्ण उपयोग करते हैं, साथ ही उस चुनौती से निपटने के लिए कड़ी मेहनत भी कर रहे होते हैं, जो आपकी क्षमता से परे होती है। मस्तिष्क के दोनों मोड संलग्न रहते हैं। चेतन और अचेतन अवस्थाएँ सटीक रूप से तालमेल से काम कर रही होती हैं।

गोल्डीलॉक्स का नियम



चित्र 15 : जिस कठिनाई पर हम पार पा सकें, यदि उसमें कोई चुनौती है तो अधिकतम प्रेरणा उभरेगी। मनोवैज्ञानिक शोध इसे यर्क्स-डोडसन लॉ कहते हैं, जिसमें उत्साह का सर्वोत्कृष्ट स्तर होता है, जो बेचैनी और ऊब जाने के बीच का बिंदु रहता है।

प्रवाह की स्थिति 'अपने क्षेत्र' में होने और पूरी तरह से किसी कार्य में समाहित होने का अनुभव है। वैज्ञानिकों ने इस अनुभव की मात्रा को नापने का प्रयास किया है। उन्होंने पाया कि प्रवाह की स्थिति को हासिल करने के लिए कार्य आपकी वर्तमान क्षमता से 4 फ़ीसदी परे होना चाहिए। वास्तविक जीवन में इस तरह से किसी भी कार्य की कठिनाई की मात्रा निर्धारित करना उपयुक्त नहीं होता है, लेकिन गोल्डीलॉक्स के नियम का बुनियादी विचार है : उन चुनौती पर काम करना है, जो हल की जा सकती हैं, जो क्षमता के दायरे में हैं। यह प्रेरणा को बनाए रखने के लिए महत्त्वपूर्ण होती है।

सुधार में नाज़ुक संतुलन आवश्यक होता है। आपको लगातार उन चुनौतियों की खोज करनी होगी, जो आपको अपनी क्षमता के अंतिम छोर तक प्रगति करते हुए ले जाती हैं, ताकि आप प्रेरित रह सकें। व्यवहार हमेशा ही आकर्षक और संतोषजनक रखने के लिए नया होना चाहिए। भिन्नता के बिना हम ऊब सकते हैं। आत्म-सुधार में आपका सबसे बड़ा कोई शत्रु है, तो वह है ऊब जाना।

लक्ष्यों पर कार्य करते हुए ऊब जाएँ तो कैसे फ़ोकस करें

मेरा बेसबॉल करियर ख़त्म होने के बाद मैं किसी नए खेल की ओर देख रहा था। मैं एक वेटलिफ़्टिंग टीम से जुड़ गया और एक दिन एक अभिजात्य कोच जिम आया। उसने अपने करियर में हज़ारों एथलीट के साथ काम किया था, जिनमें कुछ ओलिंपिक खिलाड़ी भी थे। मैंने अपना परिचय दिया और हमने सुधार की प्रक्रिया पर बात करना आरंभ किया।

"श्रेष्ठ एथलीटों और अन्य लोगों में क्या अंतर है?" मैंने पूछा। "सफल लोग ऐसा क्या करते हैं, जो अधिकांश नहीं करते?"

उन्होंने उन कारकों का उल्लेख किया, जिनकी अपेक्षा आप कर सकते हैं : जेनेटिक्स, क़िस्मत और प्रतिभा, लेकिन फिर उन्होंने ऐसी बात कही, जिसकी आशा मैं नहीं कर रहा था : "किसी बिंदु पर यह बात आती है कि हर दिन के प्रशिक्षण की ऊब कौन झेल सकता है, हमेशा उसी तरह वज़न उठाना और उठाते रहना।"

उनके जवाब ने मुझे अचरज में डाल दिया, क्योंकि यह कार्य की नैतिकता के बारे में सोचने का अलग तरीक़ा था। लक्ष्यों की प्राप्ति के लिए कार्य करते हुए लोग 'ऊर्जायुक्त' होने की बात करते हैं। भले ही खेल हो, कला हो या व्यवसाय, आप लोगों को यह कहते हुए सुन सकते हैं, "यह जुनून से आता है।" या "आप इसे वास्तव में प्राप्त करना चाहते हैं।" इसके फलस्वरूप हम में से कई लक्ष्य प्राप्त न होने की अवस्था में या प्रेरित न हो पाने पर अवसाद से घिर जाते हैं, क्योंकि हम सोचने लगते हैं कि सफल लोगों के भीतर कभी न ख़त्म होने वाला जुनून रहता है। इसके विपरीत इस कोच ने कहा कि सफल लोगों में उसी तरह से प्रेरणा की कमी होती है, जितनी सामान्य लोगों में रहती है। अंतर केवल इतना है कि वे उबाऊ महसूस होने की बजाय एक रास्ता निकाल लेते हैं।

महारत के लिए अभ्यास ज़रूरी होता है, लेकिन जितना अधिक अभ्यास करेंगे, उतना उबाऊ और रोज़मर्रा का काम समझने लगेंगे। एक बार अभ्यास के आरंभिक फ़ायदे मिलने और यह समझ लेने के बाद कि क्या प्राप्त करना है, हमारी रुचि घटने लगती है। कभी-कभी यह उससे भी तेज़ हो जाता है। आपको सिर्फ़ यह करना है कि कुछ दिन जिम लगातार जाइए या लगातार कुछ ब्लॉग पोस्ट लिखिए और एक दिन चूक होने दें, जो ज़्यादा अनुभव नहीं होने देगा। चीज़ें या कार्य बहुत अच्छा चल रहा है। एक दिन के अवकाश को तर्कसंगत ठहराना आसान होता है, क्योंकि आप अच्छी स्थिति में होते हैं।

सफलता में सबसे गंभीर ख़तरा ऊब जाना है, असफलता नहीं। हम आदतों से ऊब जाते हैं, क्योंकि वे हमें प्रसन्न करना बंद कर देती हैं। नतीजा प्रत्याशित

हो जाता है। जैसे ही हमारी आदतें मामूली हो जाती हैं, तो हम नवीनता के लिए हमारे विकास को बेपटरी कर देते हैं। इसी कारण हम कभी न समाप्त होने वाले चक्र में घिर जाते हैं और एक वर्कआउट से दूसरे पर, एक डाइट से दूसरी पर, एक व्यवसाय के विचार से दूसरे पर भागते रहते हैं। जैसे ही हम थोड़ा सा भी कम प्रेरित अनुभव करते हैं, हम नई रणनीति शुरू कर देते हैं-भले ही पुरानी अभी भी काम कर रही हो। मैकियावेली ने लिखा था, "मानव में नवीनता की इच्छा इस सीमा तक होती है कि जो लोग अच्छा कर रहे होते हैं, वे भी उतना ही बदलाव चाहते हैं, जितना बदलाव ख़राब काम करने वाले चाहते हैं।"

शायद इसी कारण से आदत बनाने वाले ज़्यादातर प्रोडक्ट्स वे रहते हैं, जो हमें लगातार नयापन देते रहते हैं। वीडियो गेम्स हमें देखने में नयापन देते रहते हैं। अश्लील फ़िल्में हमें यौन संबंधों की नवीनता बताती हैं। जंक फूड्स हमें पाक कला संबंधी नवीनता देते हैं। ऐसा प्रत्येक अनुभव हमें लगातार आश्चर्य प्रदान करता है।

मनोविज्ञान में इसे *वेरिएबल रिवॉर्ड*[30] कहते हैं। वास्तविक दुनिया में स्लॉट मशीन इसका सबसे बड़ा उदाहरण है। जुआरी जैकपॉट पर समय-समय पर दाँव लगाता है, लेकिन किसी भी पूर्व अनुमानित अंतराल पर नहीं। पुरस्कार की गति में अंतर आता रहता है। यह अंतर ही डोपामाइन को सबसे ज़्यादा बढ़ाता है, जो याद करने की क्षमता में वृद्धि करता है और आदत बनाने में तेज़ी लाता है।

वेरिएबल रिवॉर्ड्स कोई ललक *पैदा* नहीं करेगा - यानी आप वह रिवॉर्ड प्राप्त नहीं कर सकते, जिसमें लोगों की रुचि न हो। एक निश्चित अंतराल पर यह उन्हें दीजिए और उम्मीद है कि इससे उनका दिमाग़ बदल जाएगा, लेकिन यही ललक को बढ़ाने का शक्तिशाली उपाय है, जिसे हम पहले ही अनुभव कर चुके होते हैं, क्योंकि उससे ऊब समाप्त होती है।

इच्छा का मीठा अहसास 50/50 की स्थिति में उभरता है, जब आधी सफलता और आधी असफलता रहती है। आधे समय में आप वह पाते हैं, जो आपको चाहिए। आधे समय में आप नहीं पाते हैं। आप पर्याप्त रूप से 'जीत' चाहते हैं, ताकि संतोष का अनुभव हो और इच्छा को पूरा करने के लिए पर्याप्त 'चाहत' रखते

---

30 वेरिएबल रिवॉर्ड्स संयोगवश ही सामने आ गए थे। एक दिन लैब में प्रसिद्ध हॉर्वर्ड मनोवैज्ञानिक बी.एफ. स्किनर चूहों पर प्रयोग के दौरान आहार की प्रक्रिया से संतुष्ट नहीं थे और प्रयोग को पूरा करने में अधिक समय लग रहा था, क्योंकि उन्हें मोटे अनाज को ख़ुद ही जमीन में दबाना पड़ रहा था। इस स्थिति में वह ख़ुद से प्रश्न कर बैठे "मैं अपने आप से पूछता हूँ कि हर बार लीवर दबाने पर मुझे, उन्हें रिवॉर्ड क्यों देना पड़ता है।" उन्होंने तय किया कि वे रुक-रुक कर चूहों को यह चखाएँगे। जब ऐसा किया तो वह चकित रह गए कि रुक-रुककर खाना देने के बाद भी उनके व्यवहार में कोई कमी नहीं आई और वास्तव में उनकी आवृत्ति बढ़ गई।

हैं। गोल्डीलॉक्स के नियम के अनुपालन में यह एक फ़ायदा है। यदि आप किसी आदत में रुचि लेते हैं, तो प्रबंधन योग्य कठिनाइयों की चुनौतियों पर काम करने से चीज़ें रुचिकर बनी रहती हैं।

यह सही है कि सभी आदतों में वेरिएबल रिवॉर्ड के अवयव नहीं होते और आप भी ऐसा नहीं चाहेंगे। यदि गूगल सिर्फ़ कभी-कभी उपयोगी सर्च परिणाम देगा, तो मैं किसी अन्य प्रतिस्पर्धी सर्च इंजन की ओर मुड़ जाऊँगा। यदि उबर मेरी आधी यात्रा के लिए ही मुझे पिकअप करेगा, तो मुझे संदेह है कि उसकी सेवा मैं अधिक समय तक लूँगा। यदि मैं हर रात दाँत साफ़ करता हूँ और जब यदा-कदा मेरा मुँह साफ़ रहेगा, तो मैं सोचूँगा कि मैं उसे छोड़ने की सोच सकता हूँ।

वेरिएबल रिवॉर्ड हो या न हो, कोई भी आदत हमेशा के लिए आकर्षक नहीं बनी रहेगी। किसी न किसी समय प्रत्येक व्यक्ति आत्मसुधार की यात्रा में वैसी ही चुनौती अनुभव करता है : आपके लिए ज़रूरी है कि आप ऊब से प्रेम करने लगें।

हम सभी के लक्ष्य होते हैं, कुछ सपने होते हैं, जो हम पूरे करना चाहते हैं। लेकिन इससे अंतर नहीं पड़ता कि आप बेहतरी के लिए क्या कर रहे हैं, यदि आप वह काम केवल तब करते हैं, जब सुविधाजनक और उत्साहवर्द्धक स्थित हो। ऐसी स्थिति में आप कभी भी उल्लेखनीय नतीजों को प्राप्त करने के लिए पर्याप्त नियमित नहीं हो सकेंगे।

मैं गारंटी से कह सकता हूँ कि यदि आप कोई आदत शुरू करते हैं और उस पर बने रहते हैं, तो कुछ ही दिन बाद आपको लगेगा कि इसे छोड़ दिया जाए। जब आप व्यवसाय शुरू करते हैं, तो ऐसे दिन भी होंगे, जब आपको जाने की इच्छा भी नहीं होगी। जब आप जिम जाना शुरू करते हैं, तो कुछ सेट्स को पूरा करने की इच्छा भी नहीं होती। जब लिखने का समय रहता है, तो ऐसे दिन भी होंगे, जब आपको लगेगा कि टाइपिंग की इच्छा नहीं हो रही है, लेकिन जब ऐसा करने में परेशानी हो रही हो, दर्द हो रहा हो या ऊर्जा ख़त्म हो रही हो, तो आगे बढ़ना ही प्रोफ़ेशनल और शौकिया लोगों में अंतर को रेखांकित करता है।

प्रोफ़ेशनल्स समयसारिणी से बँधे होते हैं: शौकिया लोग जीवन को बीच में आने देते हैं। प्रोफ़ेशनल्स जानते हैं कि उनके लिए महत्त्वपूर्ण क्या है और किसी उद्देश्य के साथ उसमें काम करते हैं; जबकि शौकिया लोग जीवन में कुछ दूसरी तात्कालिकताएँ होने पर पथ से भटक जाते हैं।

लेखक और ध्यान प्रशिक्षक डेविड केन अपने विद्यार्थियों को 'अनुकूल हालात में ध्यान' से हमेशा बचने को प्रोत्साहित करते हैं। इसी प्रकार से आप अनुकूल हालात के एथलीट भी नहीं होना चाहते या अनुकूल स्थिति के लेखक नहीं बनना चाहते या किसी भी प्रकार की अनुकूलता में ही काम करना ठीक नहीं लगता। जब कोई आदत

वास्तव में आपके लिए महत्त्वपूर्ण हो जाती है, तो आपको हर हाल में उसे करने का इच्छुक होना होता है। प्रोफ़ेशनल्स तब भी काम करते हैं, जब मूड अच्छा नहीं होता है। भले ही उन्हें उसमें आनंद नहीं आ रहा हो, लेकिन वे कोई उपाय निकाल लेते हैं, ताकि उसे करते रहें।

ऐसे कई सेट्स होते हैं, जिन्हें करना मुझे अच्छा नहीं लगता, लेकिन मुझे वर्कआउट करने का अफ़सोस कभी नहीं हुआ। ऐसे कई आर्टिकल हैं, जिन्हें लिखने की इच्छा नहीं हुई थी, लेकिन समय पर उनके प्रकाशन का मुझे कभी खेद नहीं हुआ। ऐसे कई दिन रहे हैं, जब मुझे आराम करने की इच्छा हुई थी, लेकिन जो महत्त्वपूर्ण था, उस पर काम करने का अफ़सोस मुझे कभी नहीं हुआ।

सर्वोत्तम बनने का बस एक ही तरीक़ा है कि जो कर रहे हैं, उसे अंतहीन ढंग से बार-बार करने से मोहित होते रहें। आपको ऊब से मोहब्बत करनी होगी।

अध्याय का सार

- गोल्डीलॉक्स का नियम कहता है कि मानव उच्चतम प्रेरणा तब अनुभव करता है, जब वह ऐसे कार्य कर रहा होता है, जो उसकी वर्तमान क्षमताओं की सीमा में हों।
- सफलता में सबसे बड़ा ख़तरा असफलता नहीं, बल्कि ऊब जाना है।
- जब आदतें रूटीन बन जाती हैं, तो वे कम रुचिकर हो जाती हैं और कम संतोष देने लगती हैं। हम ऊब अनुभव करने लगते हैं।
- प्रेरणा का अनुभव होने पर कोई भी कड़ी मेहनत कर सकता है, लेकिन कार्य के उत्साहजनक नहीं होने पर भी लगातार मेहनत करने की क्षमता से ही वास्तविक अंतर पड़ता है।
- प्रोफ़ेशनल्स समय-सारिणी से बँधे होते हैं, लेकिन शौकीन लोग जीवन को बीच में आने देते हैं।

20

अच्छी आदतों को बनाने का कमज़ोर पक्ष

आदतें महारत की नींव तैयार करती हैं। शतरंज में जब मोहरे चलाने की बुनियादी कला स्वचालित होने लगती है, तब ही कोई खिलाड़ी खेल के अगले पायदान पर देख सकता है। हर सूचना, जो स्मृति में रहती है, वह मानसिक खुलापन लाती है। यह प्रयास युक्त सोच की ओर ले जाता है। हर काम के लिए यह बात सही है। सरल चालें आप इतने अच्छे से जानने लगते हैं कि आप बिना सोचे उन्हें चल देते हैं, आपको ध्यान देने की आवश्यकता भी नहीं पड़ती। ऐसे में आप ज़्यादा विस्तृत चीज़ों की ओर ध्यान देने के लिए स्वतंत्र हो जाते हैं। इस तरह आदतें उत्कृष्टता की मेरुदंड होती हैं।

हालाँकि आदतों का फ़ायदा किसी क़ीमत पर आता है। पहले तो हर बार दोहरा लेने से उनमें निपुणता, गति और कौशल बढ़ता है, लेकिन जैसे ही आदतें स्वचालित होने लगती हैं, तो आप फीडबैक के प्रति कम संवेदनशील हो जाते हैं। आप बिना दिमाग़ लगाए इसे दोहराते हैं। ऐसे में ग़लतियाँ आसानी से होने लगती हैं। जब आप इसे 'ऑटो पायलट मोड' में बहुत अच्छे से करने लगते हैं, तो बेहतर करने के बारे में सोचना ही बंद कर देते हैं।

आदतों का अच्छा पहलू यह है कि आप इन्हें बिना सोचे कर पाते हैं। इनका कमज़ोर पहलू यह है कि आप एक तय विधि में इन्हें करते हैं और छोटी ग़लतियों पर ध्यान नहीं दे पाते हैं। आप मान लेते हैं कि आप बेहतर कर रहे हैं, क्योंकि आप अच्छा अनुभव प्राप्त कर रहे हैं। वास्तव में आप वर्तमान आदतों को ही सुदृढ़ कर रहे होते हैं, उनमें सुधार नहीं। सच तो यह है कि कुछ शोध बताते हैं कि एक बार किसी कौशल में जब महारत हासिल हो जाती है, तो समय बीतने के बाद उसमें थोड़ी *गिरावट* आती है।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 225 8/18/2020 2:13:52 PM

सामान्य तौर पर प्रदर्शन में मामूली गिरावट चिंता की बात नहीं है। आपको सतत उन्नयन के लिए किसी तंत्र की ज़रूरत नहीं रहती। जैसे आप आपने दाँत आसानी से ब्रश कर लेते हैं, जूते के फीते आसानी से बाँध लेते हैं और सुबह की चाय बना लेते हैं, उसी तरह से। इस तरह की आदतें बेहद अच्छी हैं। छोटी चीज़ों में जब आप कम ऊर्जा लगाते हैं, तो वास्तविक मामलों में जहाँ ज़रूरत है, वहाँ ज़्यादा ख़र्च कर सकते हैं।

लेकिन जब आप अपनी संभावनाएँ बढ़ाना चाहते हैं और अपने प्रदर्शन को उच्चस्तरीय बनाना चाहते हैं, तो बारीक से बारीक चीज़ों को आपको देखना होता है, जो मायने रखती हैं। आप एक ही चीज़ को बार-बार अंधाधुंध दोहराकर यह नहीं सोच सकते कि आप उत्कृष्ट बन सकते हैं। आदतें आवश्यक होती हैं, लेकिन महारत के लिए पर्याप्त नहीं होतीं। आपको दरअसल स्वचालित आदतों और सोचे-समझे अभ्यास की ज़रूरत होती है।

आदत+सोचा-समझा अभ्यास = महारत

महान बनने के लिए कुछ कौशल स्वचालित होने चाहिए। बास्केटबॉल के खिलाड़ियों को अपने कम प्रभावशाली हाथ से बॉल को उछालने की कला में पारंगत होने से पहले बिना सोचे बॉल ड्रिबल करना आना चाहिए। शल्यक्रिया करने वाले चिकित्सकों को सबसे पहले चीरा लगाने की प्रक्रिया को इतनी बार दोहराने की ज़रूरत होती है कि बाद में वे आँखें बंद करते हुए भी इसे कर सकें, ताकि वे शल्य क्रिया में आने वाली विविधताओं पर ध्यान केंद्रित कर सकें। एक आदत में महारत हासिल होने के बाद आपको उसके प्रयास वाले भाग की ओर लौटना होगा, ताकि अगली आदत को बनाया जा सके।

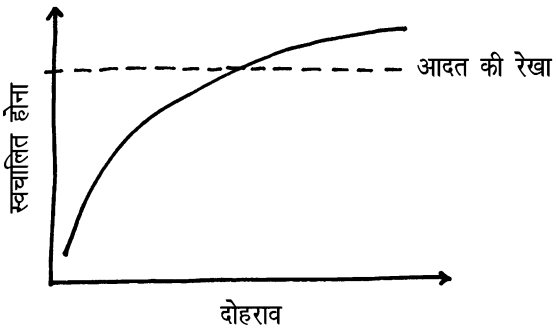
किसी विधा में दक्ष होना वह प्रक्रिया है, जिसमें आप सफलता के छोटे से छोटे तत्व पर ध्यान केंद्रित करते हैं, इसे तब तक दोहराते जाते हैं, जब तक कि आप भीतर तक कुशलता प्राप्त नहीं कर लेते और इसके बाद इस आदत को अपने विकास की अगली सरहद की ओर बढ़ने की नींव की तरह इस्तेमाल करते हैं। दूसरी बार में पुराने काम आसान हो जाते हैं, लेकिन पूरी तरह से नहीं, क्योंकि आप अपनी शक्ति अगली चुनौती के लिए लगाते हैं। हर आदत प्रदर्शन के अगले स्तर का द्वार खोल देती है। यह एक अंतहीन चक्र है।

सभी आदतें शक्तिशाली होती हैं, लेकिन आपको एक ऐसे तरीक़े की ज़रूरत होती है कि आप समय के साथ प्रदर्शन के प्रति भी सचेत रहें, जिससे आप सतत सुधार और उन्नयन कर सकें। यह वह समय होता है, जब आपको किसी कौशल में महारत लगने लगती है। उस समय आपको कार्य अपने आप होता दिखता है

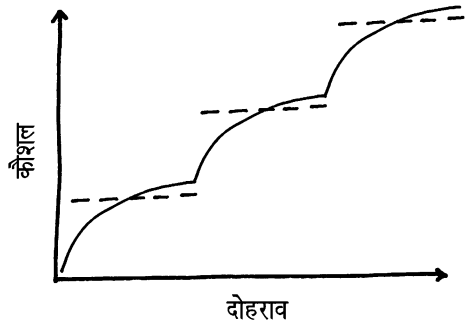
और आप सहज होते हैं, तब आपको आत्म संतोष के जाल में फँसने से स्वयं को बचाना चाहिए।

हल क्या है? प्रतिबिंब और समीक्षा का सिस्टम स्थापित करें।

किसी आदत में महारत हासिल करना



किसी क्षेत्र में दक्षता



चित्र 16 : दक्षता की प्रक्रिया में आवश्यकता इस बात की होती है कि आप लगातार आदत में सुधार तब तक करते जाएँ, जब तक कि प्रदर्शन के नए स्तर पर न आ जाएँ, साथ ही कौशल का उच्च स्तर भीतर तक समाहित न हो जाए।

कैसे करें आदतों की समीक्षा और सुधार

सर्वाधिक प्रतिभावान बास्केटबॉल टीम 1986 में लॉस एंजेलिस लेकर्स थी। इस रूप में शायद ही उन्हें कोई याद करता हो। इसी टीम ने 1985-86 के एनबीए में 29-5

का शानदार रिकॉर्ड बनाया था। हेड कोच पैट राइली ने सीज़न के बाद कहा, "जानकार कहा करते थे कि हम बास्केटबॉल के इतिहास में संभवतः सर्वश्रेष्ठ टीम हैं।" लेकर्स 1986 के प्लेऑफ़ में पिछड़े और वेस्टर्न कॉन्फ्रेंस फाइनल में हार देख ली। 'बास्केटबॉल के इतिहास की सर्वश्रेष्ठ टीम' एनबीए स्पर्धा खेल भी नहीं सकी।

इस झटके बाद राइली यह सुनते-सुनते थक गए कि उनके खिलाड़ियों में कितनी प्रतिभा है और टीम में कितनी संभावनाएँ हैं। वे उत्कृष्टता की ऐसी चमक नहीं देखना चाहते थे, जो बाद में प्रदर्शन के दौरान धुँधली पड़ जाए। वे चाहते थे कि हर शाम उनके खिलाड़ी अपनी पूरी क्षमता के साथ प्रदर्शन करें। यही करने के लिए उन्होंने एक योजना 1986 की गर्मी में बनाई। इस सिस्टम को उन्होंने करियर बेस्ट एफर्ट प्रोग्राम या सीबीई नाम दिया।

पैट राइली ने बताया, "जब खिलाड़ी लेकर्स से जुड़ते थे, तो हम उनके हाईस्कूल तक के खेल के आँकड़ों को देखते थे। मैं इसे टेकिंग देयर नंबर कहता था। हम खिलाड़ी की सटीक क्षमता को देखते थे और फिर हमारे संयोजन के हिसाब से उसे तैयार करते थे। यह इस धारणा पर आधारित होता था कि वह जो कर रहा है, उसे क़ायम रखेगा और उसमें सुधार भी करेगा।"

किसी खिलाड़ी के प्रदर्शन का बुनियादी स्तर पता कर लेने के बाद राइली ने एक अहम क़दम भी इसमें जोड़ा। उन्होंने हर खिलाड़ी से कहा, "अपना प्रदर्शन पूरे सीज़न में 1 प्रतिशत तक सुधारते रहें। यदि वे सफल होते हैं तो यह सीबीई होगा, या करियर का श्रेष्ठ प्रयास कहा जाएगा।" वैसा ही जैसा अध्याय 1 में ब्रिटिश साइकलिंग टीम के बारे में बताया गया था। लेकर्स ने हर दिन सुधार करते हुए शीर्ष स्तर का प्रदर्शन करने का लक्ष्य बनाया।

राइली ने इस पर पूरा ज़ोर दिया कि सीबीई मात्र पॉइंट या आँकड़ेबाजी नहीं है, बल्कि यह 'आध्यात्मिक और मानसिक के साथ श्रेष्ठ दैहिक प्रयास' भी है। खिलाड़ियों को इस बात के लिए भी श्रेय दिया गया कि "वे किसी प्रतिद्वंद्वी खिलाड़ी को उस वक़्त दौड़ने की अनुमति दें, जब आप जानते हों कि फाउल उसके ख़िलाफ़ ही जाएगा। यही नहीं, खिलाड़ियों को ढीली गेंदों के लिए डाइविंग करने, रिबाउंड को लपकने, चाहे बॉल मिलने की संभावना हो या नहीं और उस साथी खिलाड़ी की मदद करने के लिए भी श्रेय दिया गया, जब कोई प्रतिद्वंद्वी खिलाड़ी उससे आगे निकल जाए। उन कार्यों के लिए भी खिलाड़ियों की पीठ थपथपाई गई, जो नायकों वाले नहीं माने जाते।"

उदाहरण के लिए हम कहते हैं कि उस समय टीम के सबसे बड़े सितारा खिलाड़ी मैजिक जॉनसन ने किसी गेम में 11 पॉइंट्स लिए, 8 रिबाउंड किए, 12 को सहयोग दिया, 2 बार बॉल अपने पास खींची और पूरे खेल में पाँच टर्नओवर

किए। एक लूज़ बॉल के लिए डाइव करने पर भी उन्हें (+1) श्रेय दिया गया। इस काल्पनिक गेम में वे करीब़ 33 मिनट तक खेलते रहे।

उनके नंबर (11+8+12+2+1) जुड़ते हुए 34 तक चले गए। इसमें से पाँच टर्नओवर कम किए (34-5) तो 29 मिले। अंत में 33 मिनट के गेम से 29 को भाग दे दिया।

29/33=0.879

मैजिक का सीबीई नंबर 879 रहा। यह नंबर हर खिलाड़ी के खेल के लिए देखा गया और यह औसत सीबीई था, जिसमें खिलाड़ी से सीज़न में 1 प्रतिशत सुधारने को कहा गया था। राइली ने हर खिलाड़ी के वर्तमान सीबीई की तुलना उनके पिछले प्रदर्शनों से ही नहीं, बल्कि लीग के अन्य खिलाड़ियों के प्रदर्शन से भी की। राइली ने बताया, "हमने टीम के खिलाड़ियों की रैंकिंग लीग में उसी पॉजिशन और भूमिका में खेलने वाले विरोधी खिलाड़ियों के साथ की।"

स्पोर्ट्स लेखक जैक मैकमूलन ने लिखा, "राइली ने हर हफ़्ते ब्लैकबोर्ड पर बड़े अक्षरों में लीग के शीर्ष परफॉर्मर्स के नाम लिखे, साथ ही उनकी तुलना अपने ही रोस्टर के अन्य खिलाड़ियों से की। दमदार और विश्वसनीय खिलाड़ियों ने सामान्य रूप से 600 तक के स्कोर अर्जित किए, जबकि श्रेष्ठ खिलाड़ियों ने 800 तक स्कोर बनाए। मैजिक ने अपने करियर में 138 ट्रिपल डबल्स लगाए थे। उनका स्कोर ज़्यादातर 1000 से ज़्यादा रहता था।"

टीम ने सीबीई के आँकडों की ऐतिहासिक तुलना करके वर्ष दर वर्ष आगे बढ़ने पर ज़ोर दिया। राइली ने बताया, "हमने नवंबर 1985 की तुलना नवंबर 1986 से की और खिलाड़ियों को बताया कि क्या पिछले सीज़न की तुलना में वे बेहतर कर रहे हैं या बदतर। इसके बाद हमने दिसंबर 1986 की तुलना नवंबर माह से की।"

लेकर्स ने अक्टूबर 1986 में सीबीई को शामिल किया था। आठ माह बाद वे एनबीए विजेता बन गए। इसके एक वर्ष बाद पैट राइली ने एक और खिताब जीतने में टीम का नेतृत्व दिया। लेकर्स बीस वर्षों में एनबीए स्पर्धा लगातार जीतने वाली पहली टीम बन गई। उसके बाद उन्होंने कहा, "किसी भी उद्यम में सतत प्रयास करते रहना सबसे ज़्यादा अहम है। सफल होने का तरीक़ा यह है कि हम सीखें कि चीज़ों को सही ढंग से कैसे किया जाता है और फिर हर बार उसी तरह से करें।"

सीबीई कार्यक्रम प्रतिबिंब और समीक्षा की शक्ति का उत्कृष्ट उदाहरण है। लेकर्स पहले से ही प्रतिभावान थे। सीबीई ने मदद की कि उनके पास जो क्षमता थी, उससे वे ज़्यादा से ज़्यादा हासिल करें और इससे यह सुनिश्चित भी हुआ कि उनकी आदतों में गिरावट के बजाय सुधार हो।

प्रतिबिंब और समीक्षा आदतों में दीर्घकालिक सुधार को संभव बनाते हैं, क्योंकि ये आपको आपकी ग़लतियों के प्रति सचेत करते हैं और सुधार के संभावित मार्गों के बारे में सोचने में मदद करते हैं। प्रतिबिंब के बिना हम बहाने बना सकते हैं, उसे युक्तिसंगत बनाने की कोशिश कर सकते हैं और ख़ुद से झूठ बोल सकते हैं। हमारे पास ऐसी कोई प्रक्रिया नहीं है, जो यह बताती हो कि कल की तुलना में हम बेहतर कर रहे हैं या बदतर।

सभी क्षेत्रों में शीर्ष प्रदर्शन करने वाले कई तरह प्रतिबिंब और समीक्षा की प्रक्रिया में संलग्न रहते हैं और इसकी प्रक्रिया जटिल नहीं होनी चाहिए। केन्या के धावक इलियूड किपचोगे ओलिंपिक स्वर्ण विजेता होने के साथ सर्वकालीन महान मैराथन धावकों में गिने जाते हैं। वे अब भी हर बार अभ्यास के बाद नोट्स बनाते हैं, जिसमें वे हर दिन के प्रशिक्षण की समीक्षा करते हैं और उन कमियों को तलाशते हैं, जिन्हें सुधारा जा सकता है। इसी प्रकार से स्वर्ण पदक विजेता तैराक कैटी लेडेकी अपनी वेलनेस को 1 से 10 के बीच पैमाने पर रिकॉर्ड करती हैं और वे पौष्टिक तत्वों के साथ इस बात को भी नोट करती हैं कि उन्होंने कितने अच्छे से नींद निकाली है। वे अन्य तैराकों का समय भी रिकॉर्ड करती हैं। हर हफ़्ते के अंत में उनके कोच नोट देखते हैं और उनमें अपने विचार जोड़ते हैं।

ऐसा केवल एथलीट ही नहीं करते। कॉमेडियन क्रिस रॉक जब कोई नई सामग्री तैयार कर रहे होते हैं, तो वे दर्जनों बार छोटे नाइट क्लब्स में जाते हैं और सैकड़ों चुटकुलों को परखते हैं। वे स्टेज पर नोटपेड लेकर जाते हैं और रिकॉर्ड करते हैं कि कौनसा चुटकुला अच्छा रहा और कहाँ सुधार की ज़रूरत है। बची रहने वाली 'किलर लाइनें' उनके नए शो की शान बन जाती हैं।

मैं उन एक्ज़ीक्यूटिव्स और इन्वेस्टर्स को जानता हूँ तो 'डिसीज़न जर्नल' रखते हैं। इसमें वे हर हफ़्ते उनके बड़े निर्णय लिखते हैं। ये निर्णय उन्होंने क्यों लिए, और वे किस परिणाम की उम्मीद करते हैं। वे हर माह या वर्ष के अंत में अपने फ़ैसलों की समीक्षा करते हैं कि वे कहाँ सही रहे और कहाँ ग़लत।[31]

सुधार का मतलब आदतों को सीखना मात्र नहीं होता है, बल्कि उन्हें व्यवस्थित करना भी होता है। प्रतिबिंब और समीक्षा यह सुनिश्चित करते हैं कि आप अपना समय सही चीज़ों में लगाएँ और जब आवश्यक हो, तो उसे ठीक करें– ठीक पैट राइली की तरह, जो हर रात खिलाड़ियों के प्रयासों में समायोजन करते थे। यदि कोई आदत निष्प्रभावी हो, तो आप उसका अभ्यास जारी नहीं रखना चाहते।

---

31 atomichabits.com/journal पर मैंने उन पाठकों के लिए एक टेम्पलैट बनाया है, जो डिसीज़न जर्नल रखना चाहते हैं। इसे आदत जर्नल के हिस्से के तौर पर शामिल किया गया है।

व्यक्तिगत रूप से मैं प्रतिबिंब और समीक्षा के दो प्राथमिक तरीक़े अपनाता हूँ। हर दिसंबर मैं *सालाना समीक्षा* करता हूँ, जिसमें मैं पिछले साल की झलक देखता हूँ। मैं अपनी आदतों की तुलना करता हूँ कि मैंने वर्ष में कितने आलेख छपाए, कितना वर्कआउट किया, कितने नए स्थानों पर गया आदि।† इसके बाद मैं फिर तीन प्रश्नों का जवाब देकर अपने विकास या इसके अभाव पर ध्यान देता हूँ :

1. इस वर्ष क्या अच्छा हुआ?
2. इस वर्ष इतना अच्छा क्यों नहीं रहा?
3. मैंने क्या सीखा?

जब छह माह बाद गर्मी आती है, तब मैं *सत्यनिष्ठा की रिपोर्ट* बनाता हूँ। हरेक की तरह मैं भी बहुत ग़लतियाँ करता हूँ। मेरी सत्यनिष्ठा की रिपोर्ट मुझे यह समझाती है कि मैं कहाँ ग़लती कर गया और यह मुझे ठीक होने के लिए प्रेरित करती है। मैं इसका उपयोग अपने मूल मूल्यों की ओर फिर देखने के लिए करता हूँ और चिंतन करता हूँ कि क्या मैं उनके अनुरूप रह पा रहा हूँ। यह तब होता है, जब मैं अपनी पहचान का प्रतिबिंब देखता हूँ और सोचता हूँ कि मैं जो बनना चाहता हूँ, उसके लिए कैसे कार्य कर सकता हूँ।[32]

मेरी सत्यनिष्ठा की वार्षिक रिपोर्ट इन तीन प्रश्न का जवाब देती है :

1. मुझे और मेरे कार्य को चलाने वाले मूल मूल्य क्या हैं?
2. मैं किस तरह से अपनी सत्यनिष्ठा के साथ रहता हूँ और काम करता हूँ?
3. मैं किस तरह से भविष्य में उच्च मानक स्थापित कर सकता हूँ?

ये दो रिपोर्टें ज़्यादा समय नहीं लेती हैं- हर साल मात्र कुछ घंटे, लेकिन वे सुधारने के लिए बहुत महत्त्वपूर्ण होती हैं। वे धीरे-धीरे नीचे गिरने से रोकती हैं और यह तब होता है, जब मैं क़रीब से ध्यान नहीं देता। वे हर वर्ष याद दिलाती हैं कि मैं अपनी इच्छित पहचान को देखूँ और विचार करूँ कि आदतें मुझे वैसा बनने में कितनी मदद कर रही हैं, जैसा मैं बनना चाहता हूँ। वे यह संकेत देती हैं कि कब मुझे आदतों का उन्नयन करना है और नई चुनौतियाँ लेनी हैं। साथ ही कब मुझे, मेरे प्रयासों को परिभाषित करना है और कब मूल तत्वों पर केंद्रित होना है।

प्रतिबिंब एक दृष्टिकोण भी देता है। दैनिक आदतें जिस तरह से संयोजित होती हैं, उसकी वजह से वे शक्तिशाली होती हैं, लेकिन हर दिन विकल्प पर अधिक चिंता

---

32 मेरी पिछली सत्यनिष्ठा रिपोर्ट आप jamesclear.com/integrity पर देख सकते हैं।

† आप मेरी पिछली सालाना समीक्षा को jamesclear.com/annual-review पर देख सकते हैं।

करना वैसा ही है, जैसा कि आप खुद को एक इंच दूर से आईने में देख रहे हों। आप हर कमी को देख सकते हैं और बड़े प्रतिबिंब पर आपको दृष्टि नहीं जाती है, जबकि बहुत अधिक फीडबैक मिल सकता है। इसके विपरीत आदतों की कभी समीक्षा नहीं करने का मतलब है आईने की ओर कभी नहीं देखना। आपको आसानी से सुधारे जाने वाली ग़लतियों के बारे में पता नहीं होता है -शर्ट पर दाग, दाँत में फँसा खाना। ये बहुत छोटे फीडबैक हैं। समय-समय पर प्रतिबिंब और समीक्षा की प्रक्रिया वैसी ही होती है, जैसे बातचीत करने योग्य दूरी से स्वयं को आईने में देखना। आप महत्त्वपूर्ण बदलाव देख सकते हैं, जो बड़े दृश्य के ओझल हुए बिना आप कर सकते हैं। आप पूरी पर्वत श्रंखला देखना चाहते हैं, हर शिखर या घाटी के पीछे दीवाना नहीं होना चाहते।

अंततः हम कह सकते हैं कि प्रतिबिंब और समीक्षा व्यवहार में बदलाव के एक अहम पहलू पर फिर गौर करने का आदर्श समय प्रदान करते हैं : यह पहलू है हमारी पहचान।

उन धारणाओं को कैसे तोड़ें, जो आपको बढ़ने नहीं देतीं

आरंभ में आदत को दोहराते जाना आपकी इच्छित पहचान के साक्ष्य जुटाने के लिए ज़रूरी होता है। जैसे ही आपको नई पहचान मिल जाती है, उस समय वे धारणाएँ ही अगले स्तर पर जाने से आपको रोक लेती हैं। आपके विरोध में काम करते हुए आपकी पहचान 'गौरवानुभूति' देने लगती है, जो आपकी कमज़ोरियों को नकार कर वास्तव में आपको विकास करने से रोक देती हैं। यह आदत को बनाने की सबसे बड़ी कमज़ोरियों में से एक है।

कोई विचार जितना अधिक हमारे लिए पवित्र होता है, उतनी ही गहराई से वह हमारी पहचान से जुड़ा रहता है। आलोचना के बावजूद हम कड़ाई से उसका बचाव करते हैं। आप इसे हर जगह देखेंगे। स्कूल टीचर जो पढ़ाने के नए उपायों पर ध्यान नहीं देते हैं और वे ही अपने जाँचे-परखे प्लान पर जमे रहते हैं। एक वरिष्ठ मैनेजर जो 'अपने तरीक़े' से काम करने के प्रति वचनबद्ध होता है। एक सर्जन युवा डॉक्टरों के विचारों को ख़ारिज कर देता है। ऐसा बैंड, जिसका पहला एलबम हलचल मचा देता है और फिर वह एक ही ढर्रे पर चलने लगता है। हम किसी पहचान से जितना ज़्यादा चिपके रहेंगे, उतना ही मुश्किल होगा आगे बढ़ना।

एक हल तो है कि सिर्फ़ किसी एक पहलू को अपनी उस पहचान का बड़ा हिस्सा बनाने से बचें, जो आप हैं। निवेशक पॉल ग्राहम के शब्दों में "अपनी पहचान को संक्षिप्त ही रखें।" जितना अधिक आप एक ही धारणा से स्वयं को परिभाषित करते रहेंगे, जीवन की चुनौतियों के अनुरूप खुद को ढालने में उतनी ही परेशानी

आएगी। यदि आप अपना सब कुछ एक ही चीज़ पर लगा देते हैं या फ़र्म के भागीदार से जोड़ देते हैं या जो भी हो, तो आपके जीवन के उस पहलू में जो नुक़सान होगा, वह आपको हिलाकर रख देगा। यदि आप शाकाहारी हैं और फिर आपकी सेहत के लिए आपकी डाइट बदलनी होती है, तो आपकी पहचान का संकट हो जाएगा। जब आप एक पहचान से बहुत अधिक चिपके रहते हैं, तो आप नाज़ुक हो जाते हैं। एक ही चीज़ टूट जाने पर आप ख़ुद को खो देते हैं।

मेरी युवावस्था में एथलीट होना मेरी पहचान का अहम भाग था। मेरे बेसबॉल के करियर का अंत होने पर, मुझे अपने आपको ढूँढने में परेशानी हुई। जब आप पूरा जीवन एक ही तरीक़े से ख़ुद को परिभाषित करने में लगा देते हैं और यदि वह ग़ायब हो जाए, तो फिर आप क्या रह जाते हैं?

मिलट्री के रिटायर्ड अधिकारी और पूर्व उद्यमी इसी तरह के अनुभव बताते हैं। यदि आपकी पहचान एक ही धारणा में बँधी हुई है, जैसे 'मैं महान सैनिक हूँ', तो जब सेवाकाल समाप्त होगा, तब क्या करेंगे? कई व्यवसायियों के लिए, उनकी पहचान एक पंक्ति से बँधी होती है, 'मैं सीईओ हूँ' या 'मैं संस्थापक हूँ।' यदि आपने उठते-बैठते हर पल व्यवसाय के लिए लगाया है, तो तब कैसा लगेगा, जब आप कंपनी बेच देंगे?

ऐसे नुक़सानों से पार पाने के लिए ख़ुद को इस तरह पुनः परिभाषित करें, ताकि आपकी पहचान का वह हिस्सा तब भी बना रहे, जब आपकी भूमिका बदल जाए।

- 'मैं एथलीट हूँ' को बदल कर ऐसा करें, 'मैं ऐसा व्यक्ति हूँ, जो मानसिक रूप से मज़बूत है और शारीरिक चुनौतियों को पसंद करता है।'
- 'मैं महान सैनिक हूँ' को बदल कर ऐसा करें 'मैं ऐसा व्यक्ति हूँ जो अनुशासित है, भरोसेमंद है और किसी भी टीम में चल सकता है।'
- 'मैं सीईओ हूँ' को बदल कर ऐसा करें 'मैं ऐसा व्यक्ति हूँ जो चीज़ों का सृजन करता है।'

जब प्रभावी तरह से चयन किया जाता है, तो पहचान लचीली होती है, न कि नाज़ुक। जैसे पानी किसी रुकावट के आस-पास बह रहा हो, आपकी पहचान विरोध में काम करने की बजाय बदली परिस्थितियों के अनुरूप काम करेगी।

ताओ ते चिंग का एक कोट हैं, जो इन विचारों को सटीक ढंग से समाहित करता है :

मानव जब पैदा होता है, तो नरम और सुनम्य होता है;
जब मरता है तो कड़ा और सख़्त हो जाता है।

पौधे कोमल और लचीले पैदा होते हैं;
जब मरते हैं तो भुरभुरे और सूखे हो जाते हैं।
इसलिए जो भी कड़ा है या लचीला नहीं है,
वह मृत्यु का अनुयायी है।
जो भी नरम है और झुकने वाला है,
वह जीवन का अनुयायी है।
कड़ा और सख़्त टूट जाता है।
नरम और सुनम्य चलता रहता है।

—लाओ ज़ू

आदतें अनेक फ़ायदे कराती हैं, लेकिन इनमें कमी यह है कि वे हमें विचार की पुरानी प्रवृत्तियों में बाँध देती हैं और भले ही आस-पास की दुनिया बदल जाए, लेकिन वे बनी रहती हैं। हर चीज़ अस्थायी होती है। जीवन सतत बदलता रहता है, इसलिए समय-समय पर आपको यह जाँच करने की आवश्यकता है कि क्या आपके पुराने विचार और आपकी पुरानी धारणाएँ अब भी आपकी लाभ दे रही हैं।

स्व चेतना का अभाव विष के समान है। प्रतिबिंब और समीक्षा विष हरण के समान है।

अध्याय का सार

- आदतों का लाभ यह होता है कि हम चीज़ों को बिना सोचे कर सकते हैं। कमज़ोरी यह होती है कि हम छोटी ग़लतियों पर ध्यान नहीं देते हैं।
- आदत + सुविचारित अभ्यास = महारत
- प्रतिबिंब और समीक्षा वह प्रक्रिया है, जो आपको प्रदर्शन के लिए सचेत रखती है।
- जितना अधिक किसी पहचान से चिपके रहेंगे, आगे बढ़ना उतना ही मुश्किल हो जाएगा।

निष्कर्ष

ऐसे परिणामों के राज़, जो टिके रहते हैं

एक प्राचीन यूनानी कहावत है सोराइट्स पैराडॉक्स,[33] जो छोटे से काम के प्रभाव के बारे में बताती है, जो कई बार दोहराने के बाद पड़ सकता है। पैराडॉक्स का एक फॉर्मूलेशन इस तरह से है : क्या एक सिक्के से कोई रईस हो सकता है? यदि आप किसी व्यक्ति को दस सिक्के देते हैं, तो आप दावा नहीं कर सकते कि वह रईस है, लेकिन आप एक के बाद एक उसमें जोड़ेंगे, तो एक समय पर आपको स्वीकार करना होगा कि कोई भी अमीर नहीं बन सकता, जब तक कि एक सिक्का उसे न मिल जाए।

हम यही बात छोटी आदतों के लिए भी कह सकते हैं। क्या एक मामूली परिवर्तन आपके जीवन को बदल सकता है? यदि आप ऐसा कहेंगे, तो यह संभव नहीं लगेगा, लेकिन तब क्या होगा, जब एक के बाद एक आप उसे करते ही चले जाएँगे। कुछ अवधि के बाद आप मानेंगे कि एक छोटे से बदलाव से जीवन बदल गया।

आदत में बदलाव का बड़ा लक्ष्य एक प्रतिशत सुधार ही नहीं है, बल्कि ऐसे हज़ारों सुधार हैं। यह छोटी आदतों का समूह है, जो क्रमबद्ध होकर एक साथ हो जाती हैं। इनमें से हरेक पूरे तंत्र की बुनियादी इकाई होती है।

प्रारंभ में छोटे सुधार अर्थहीन लग सकते हैं, क्योंकि वे तंत्र के भार से दबे रहते हैं। मात्र एक सिक्का आपको अमीर तो नहीं बना सकता। एक सकारात्मक बदलाव जैसे एक मिनट के लिए ध्यान करने या पुस्तक का एक पेज हर दिन पढ़ने से कोई ख़ास अंतर आने की संभावना नहीं होती।

---

[33] सोराइट्स एक ग्रीक शब्द सोरोज़ से बना है, जिसका अर्थ होता है, ढेर अथवा अंबार।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 235 8/18/2020 2:13:52 PM

धीरे-धीरे, जैसे-जैसे आप छोटे बदलावों की परत को एक के बाद एक चढ़ाते जाते हैं, वैसे-वैसे जीवन वृत्त बदलना शुरू हो जाता है। हर सुधार ठीक वैसा ही होता है, जैसे रेत का एक कण आप सकारात्मक पक्ष में डाल रहे होते हैं, जो धीरे-धीरे चीज़ों को आपकी ओर मोड़ देता है। एकदम अच्छी आदतों पर बने रहना आसान लगने लगता है। तंत्र का भार आपके पक्ष में काम करने लगता है, आपके विरोध में नहीं।

इस पुस्तक में हमने शिखर पर पहुँचने वाले दर्जन लोगों की कहानियाँ देखी हैं। हमने ओलिंपिक स्वर्ण पदक विजेताओं, पुरस्कार जीतने वाले कलाकारों और बिज़नेस लीडरों, जीवन की रक्षा करने वाले डॉक्टरों और आला कॉमेडियनों को समझा, जिन्होंने छोटी आदतों के विज्ञान का प्रयोग करते हुए अपनी विधा में महारत हासिल की और अपने क्षेत्र में शीर्ष पर पहुँच गए। इस पुस्तक में उल्लेखित प्रत्येक व्यक्ति, टीम और कंपनी ने भिन्न-भिन्न परिस्थितियों का सामना किया, लेकिन अंततः वे एक ही तरह से प्रगति कर सके : छोटे, सतत और अथक सुधारों के प्रति वचनबद्धता।

सफलता किसी लक्ष्य पर पहुँचना या लकीर पार करने जैसी नहीं होती है। यह सिस्टम है, जिसमें सुधार की ज़रूरत होती है, यह अंतहीन प्रक्रिया है, जिसको परिष्कृत करना होता है। अध्याय 1 में मैंने कहा था, "यदि आप आदत बदलने के लिए परेशान हो रहे हैं, तो समस्या आप नहीं हैं। समस्या आपका सिस्टम है। ख़राब आदतें हर बार खुद को दोहराती हैं, इसलिए नहीं कि आप बदलना नहीं चाहते हैं, बल्कि इसलिए क्योंकि बदलाव के लिए आपका सिस्टम ग़लत है।"

यह पुस्तक अब समाप्ति की ओर है, लेकिन मैं उम्मीद करता हूँ कि इसके उलट सही हो। व्यवहार में परिवर्तन के चार नियमों के साथ आपके पास साधन और रणनीतियाँ हैं, जिनसे आप बेहतर सिस्टम बना सकते हैं और आदतों को बेहतर आकार दे सकते हैं। कभी-कभी एक आदत को याद करना मुश्किल होता है और आपकी *उसे स्पष्ट बनाना होगा।* अन्य बार आप ऐसा मानेंगे कि आप शुरू नहीं कर रहे हैं और आपको *उसे आकर्षक बनाना होगा।* कई मामलों में आप पाएँगे कि आदतें बहुत कठिन हैं और आपको *उन्हें आसान बनाने* की ज़रूरत होगी। कभी आपको किसी आदत से जुड़े रहने की इच्छा नहीं होगी और आपको *उसे संतोषजनक बनाना होगा।*

व्यवहार यहाँ प्रयासहीन है **व्यवहार यहाँ कठिन है**

स्पष्ट ---------- अदृश्य

आकर्षक ---------- अनाकर्षक

आसान ---------- कठिन

संतोषप्रद ---------- असंतोषजनक

आप अच्छी आदतों को स्पष्ट, आकर्षक, आसान और संतोषप्रद बनाते हुए स्पेक्ट्रम के बाएँ ओर रखना चाहते हैं। इसी बीच, आप चाहते हैं कि बुरी आदतों का समूह दाईं ओर रहे, इसके लिए उन्हें अदृश्य, अनाकर्षक, कठिन और असंतोषजनक बनाते हैं।

यह सतत प्रक्रिया है। इसमें कोई अंतिम रेखा नहीं मानी जा सकती। कोई स्थायी हल भी नहीं है। जब भी आप सुधार की ओर देखें, तो आप व्यवहार में परिवर्तन के चार नियमों को तब तक रोटेट कर सकते हैं, जब तक आपकी अगला अवरोध न मिल जाए। *इसे स्पष्ट बनाएँ। इसे आकर्षक बनाएँ। इसे आसान बनाएँ। इसे संतोषप्रद बनाएँ।* लगातार करते रहें। हमेशा 1 प्रतिशत बेहतरी के अगले तरीक़े को खोजते रहें।

परिणामों को प्राप्त करने का राज़, सुधारों को कभी नहीं रोकना है। यह उल्लेखनीय है कि यदि आप थमते नहीं हैं, तो आप क्या बना सकते हैं। यह उल्लेखनीय है कि कोई व्यवसाय आप बना सकते हैं, यदि आप रुकते नहीं हैं। यह देखने वाली बात होगी कि यदि आप प्रशिक्षण लेना बंद नहीं करते हैं, तो कितना अच्छा शरीर आप बना सकते हैं। यह अनुभव करने वाली बात होगी कि यदि आप सीखना बंद नहीं करते हैं, तो कितना ज्ञान अर्जित कर सकते हैं। यह उल्लेखनीय है कि कितनी दौलत आप बना सकते हैं, जब आप बचत करना बंद नहीं करते। यह उल्लेखनीय होगा कि यदि आप चिंता करना नहीं छोड़ते हैं तो आप कितने दोस्त बना सकते हैं। अच्छी आदतें जुड़ती नहीं हैं, बल्कि वे चक्रवृद्धि ब्याज की तरह बढ़ती हैं।

यह छोटी आदतों की शक्ति है। छोटे बदलाव। शानदार परिणाम।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 238 8/18/2020 2:13:52 PM

परिशिष्ट

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 239 8/18/2020 2:13:52 PM

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 240 8/18/2020 2:13:52 PM

आगे आपको क्या पढ़ना चाहिए?

बहुत-बहुत धन्यवाद...! इस पुस्तक को पढ़ने के लिए। मेरे काम को आपके साथ साझा करना सुखद अनुभव रहा है। यदि आप आगे कुछ पढ़ना चाहते हैं, तो मैं सुझाव देने की अनुमति चाहता हूँ।

यदि इस पुस्तक को पढ़कर आपको प्रसन्नता हुई है, तो आपको मेरे अन्य कार्य भी अच्छे लग सकते हैं। मेरे ताज़ा आलेख मेरे फ्री साप्ताहिक न्यूज़लेटर में हैं। सब्सक्राइबर्स को सबसे पहले मेरी नई पुस्तकों और प्रोजेक्ट्स के बारे में पता चलता है। मेरे काम के अलावा हर साल मैं, मेरी पसंदीदा पुस्तकों की रीडिंग लिस्ट भी भेजता हूँ, जो विविध और व्यापक विषयों पर अन्य लेखकों की कृतियाँ होती हैं।

आप atomichabits.com/newsletter पर साइन अप कर सकते हैं।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 241 8/18/2020 2:13:52 PM

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 242 8/18/2020 2:13:52 PM

चार नियमों के छोटे सबक़

इस पुस्तक में, मैंने मानवीय व्यवहार का चार चरणों वाला मॉडल दिया है : संकेत, ललक, प्रतिसाद और पुरस्कार। यह ढाँचा हमें न केवल यह बताता है कि किस तरह से नई आदतों को बनाया जाए, बल्कि साथ ही मानवीय व्यवहार के कुछ रोचक पक्षों को भी बताता है।

समस्या का चरण		हल का चरण	
1. संकेत	2. ललक	3. प्रतिसाद	4. पुरस्कार

इस खंड में मैंने कुछ शिक्षाओं को समाहित किया है (कुछ अंश सामान्य समझ के भी हैं), जिसकी पुष्टि मॉडल में होती है। इन उदाहरणों को देने का मक़सद यह स्पष्ट करना है कि जब हम मानवीय व्यवहार को बताते हैं, तो यह व्यापक ढाँचा कितना उपयोगी होता है। एक बार आप मॉडल को समझ लेते हैं, तो आपको इसके उदाहरण हर स्थान पर देखने को मिलेंगे।

इच्छा के पहले सजगता आती है। ललक तब होती है, जब आपको संकेत के मायने समझ आते हैं। आपका मस्तिष्क आपकी वर्तमान स्थिति का भाव या आभास देने लगता है, इसका मतलब है कि ललक अवसर को जान लेने के बाद ही पैदा होती है।

इच्छा की अनुपस्थिति ही आनंद है। जब आप संकेत देखते हैं, लेकिन अवस्था बदलने के लिए इच्छा नहीं करते, तो इसका मतलब है आप वर्तमान स्थिति से ख़ुश हैं। आनंद कुछ प्राप्त करने या सुख (ख़ुशी या संतोष) नहीं, बल्कि इच्छा का अभाव है। यह तब उभरता है, जब आपको अलग दिखने की कोई चाह न हो। आनंद वह

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 243 8/18/2020 2:13:52 PM

अवस्था है, जिसमें आप तब प्रवेश करते हैं, जब आप अपनी अवस्था को बदलना नहीं चाहते हैं।

हालाँकि आनंद की अवस्था अस्थायी होती है, क्योंकि नई इच्छा हमेशा उत्पन्न हो जाती है। जैसा कि काड बड्रिस का कथन है, "आनंद एक इच्छा के पूरा होने और दूसरी इच्छा के उत्पन्न होने के बीच का खाली स्थान है।" इसी तरह पीड़ा भी स्थिति में बदलाव की किसी ललक और उसके पूरा होने के बीच का खाली स्थान है।

यह सुख का विचार ही है, जिसका हम पीछा करते हैं। हम सुख का वह चित्र देखना चाहते हैं, जिसे हम दिमाग़ में रखते हैं। इसे प्राप्त करते समय हम नहीं जानते कि इस चित्र को पाने के लिए क्या चाहिए (या क्या यह हमें संतोष दे सकेगा)? संतोष का भाव बाद में ही आता है। यही ऑस्ट्रिया के न्यूरोलॉजिस्ट विक्टर फ्रेंकल के कहने का अर्थ था। उन्होंने कहा था कि आनंद का पीछा नहीं किया जा सकता, उसे उपजाना होता है। इच्छा का पीछा किया जा सकता है। आनंद कार्य से उपजता है।

शांति तब आती है, जब आप अपने अवलोकनों को समस्या में नहीं बदलते हैं। किसी भी व्यवहार में पहला चरण अवलोकन का रहता है। आप संकेत देखते हैं, कुछ सूचना मिलती है, एक घटना होती है। आपने जो देखा है, उस पर आप काम नहीं करना चाहते तो आप शांति में हैं।

हर चीज़ को ठीक करने की इच्छा ललक है। बिना ललक के अवलोकन का अर्थ यह अनुभव है कि आप कुछ ठीक नहीं करना चाहते। आपको इच्छा उग्र नहीं है। इसलिए आप अवस्था में बदलाव नहीं चाहते। आपका मस्तिष्क ऐसी समस्या उत्पन्न नहीं करता, जिसका हल आपको करना पड़े। आप सहजता से अवलोकन करते हैं और उससे बाहर निकल जाते हैं।

पर्याप्त बड़े 'क्यों' से आप किसी भी '*कैसे*' से उबर सकते हैं। फ्रेडरिक नीट्ज़ जर्मन दार्शनिक और कवि थे। उन्होंने एक बार लिखा था, "जिस व्यक्ति के पास जीवित रहने के लिए 'क्यों' होता है, वह किसी भी 'कैसे' का सामना कर सकता है।" यह मुहावरा मानवीय व्यवहार के बारे में एक अहम सच बताता है। यदि आपकी प्रेरणा और इच्छा महान हैं (*इसी कारण* से आप काम कर रहे हैं), तो आप काम करेंगे; भले ही वह कितना भी कठिन हो। बड़ी ललक, बड़े काम को प्रेरित कर सकती है, भले ही अवरोध कितना अधिक ही क्यों न हो।

जिज्ञासु होना स्मार्ट होने से बेहतर है। प्रेरित और जिज्ञासु होना स्मार्ट होने से बेहतर है, क्योंकि यह कार्य को प्रोत्साहित करता है। स्मार्ट होने से कभी परिणाम नहीं मिल सकता, क्योंकि यह आपको काम नहीं करने देता है। इच्छा ही होती है, जो व्यवहार को प्रेरित करती है, बुद्धिमता नहीं। नवल रविकांत कहते हैं, "कोई भी काम करने के लिए ज़रूरी है कि पहले उसके लिए इच्छा को विकसित किया जाए।"

भावनाएँ व्यवहार को प्रेरित करती हैं। हर निर्णय किसी न किसी स्तर पर भावनात्मक होता है। काम करने के लिए भले ही आपका कोई तार्किक कारण हो, भावनाओं के कारण आप उसे करने को बाध्य होते हैं। वास्तव में मस्तिष्क के भावनात्मक केंद्रों को नुकसान पहुँचा चुके लोग काम करने के कई कारण गिना सकते हैं, लेकिन फिर भी वे काम नहीं करते हैं, क्योंकि उनकी भावनाएँ उन्हें नहीं चलाती हैं। इसलिए किसी भी प्रतिसाद के पहले *ललक* आती है। भाव पहले आता है, फिर व्यवहार होता है।

भावनात्मक होने के बाद ही हम युक्तिसंगत और तर्कसंगत हो सकते हैं। मस्तिष्क का प्राथमिक भाव अनुभव करना है; दूसरा विचार करना है। हमारा पहला प्रतिसाद; मस्तिष्क का तीव्र और अचेतन भाग होता है, जो 'अनुभव करने' और 'अनुमान लगाने' के अनुकूल होता है। हमारा दूसरा प्रतिसाद; 'विचार करना' है, जो मस्तिष्क का धीमा और चेतन भाग होता है।

मनोवैज्ञानिक इसे सिस्टम 1 (अनुभव और तत्काल समायोजन) बनाम सिस्टम 2 (युक्तियुक्त विवेचन) कहते हैं। अनुभव पहले आते हैं (सिस्टम 1); युक्तिसंगतता बाद में हस्तक्षेप करती है (सिस्टम 2)। जब दोनों ही एक साथ हो जाते हैं, तो ज़ोरदार तरह से काम करते हैं, लेकिन जब ये एक साथ नहीं मिलते, तो उसका परिणाम अतार्किक और भावनात्मक चिंतन होता है।

आपका प्रतिसाद आपकी भावनाओं का अनुसरण करता है। हमारे विचारों और कार्यों की जड़ उस चीज़ में होती है, जो हमें आकर्षक लगती है, ज़रूरी नहीं है कि वह तर्कसंगत हो। दो लोग समान तथ्यों को देखकर अलग-अलग तरह से उस पर प्रतिसाद दे सकते हैं, क्योंकि वे उन तथ्यों को भावनाओं के अपने अनूठे फिल्टर से निकालते हैं। यही कारण है कि भावनाओं के प्रति अपील तर्क के प्रति अपील से अधिक शक्ति रखती है। यदि कोई चीज़ किसी को भावुक कर सकती है, तो वह आँकड़ों में बहुत कम रुचि लेता है। इसी कारण से भावनाएँ समझदारी भरा निर्णय लेने में ख़तरा होती हैं।

इसे दूसरी तरह से देखें : अधिकांश लोग तार्किक प्रतिसाद पर इसलिए विश्वास करते हैं, क्योंकि यह उन्हें फ़ायदा देता है : यह उनकी इच्छा को संतुष्ट कर देता है। किसी स्थिति में बिना भावनात्मक हुए आगे बढ़ना, आपको भावना की बजाय आँकड़ों पर आधारित प्रतिसाद देता है।

पीड़ा प्रगति को बढ़ाती है। अवस्था में बदलाव की इच्छा पीड़ा का स्रोत है। यही सब प्रगति का स्रोत है। स्थिति को बदलने की इच्छा कार्य को शक्ति देती है। अधिक चाहने की इच्छा मानवता को सुधार की ओर ले जाती है, नई तकनीक विकसित करने और उच्च स्तर को प्राप्त करने के लिए। ललक से हम असंतुष्ट

रहते हैं, लेकिन काम करते हैं। बिना ललक हम संतुष्ट रहते हैं, लेकिन महत्त्वाकांक्षा नहीं रहती।

आपके कार्य बताते हैं कि कितनी शिद्दत से आप कुछ प्राप्त करना चाहते हैं। यदि आप कहते हैं कि यह प्राथमिकता है, और उसके लिए कार्य नहीं कर रहे हैं, तो वास्तव में आपको वह नहीं चाहिए। यह समय है, जब आप निष्ठा से ख़ुद से बात करें। आपके कार्य आपको वास्तविक प्रेरणा को बता जाते हैं।

पुरस्कार त्याग के दूसरी ओर है। प्रतिसाद (ऊर्जा का त्याग) हमेशा पुरस्कार देता है (संसाधनों का संग्रहण)। 'धावकों का चरम' ख़ूब मेहनत के बाद ही आता है। पुरस्कार तभी मिलता है, जब ऊर्जा लगाई हो।

आत्म नियंत्रण कठिन होता है, क्योंकि यह संतोष नहीं देता। पुरस्कार आपकी ललक को संतुष्ट कर देता है। इससे आत्म नियंत्रण प्रभावी नहीं रहता, क्योंकि इच्छाओं को रोकना उसका हल नहीं है। प्रलोभन को रोकना ललक को संतुष्टि नहीं दे पाता है; यह सिर्फ़ उसकी उपेक्षा करता है। यह ललक को निकल जाने के लिए कुछ जगह देता है। आत्म नियंत्रण इच्छा को पूरा करने की बजाय उसे निकल जाने देता है।

हमारी उम्मीदें हमारे संतोष को तय करती हैं। ललक और पुरस्कार के बीच का अंतर तय करता है कि हम कार्य के बाद कितना संतुष्ट अनुभव करते हैं। यदि उम्मीदों और परिणामों के बीच अंतर सकारात्मक होता है (चकित और ख़ुश करने वाला), तो हम उस व्यवहार को भविष्य में दोहराते हैं। यदि अंतर नकारात्मक (निराश और कुंठित करने वाला) होता है, तो इस बात की संभावना कम होती है कि हम उसे पुनः करेंगे।

उदाहरण के लिए यदि आप 10 डॉलर मिलने की आशा कर रहे हों और 100 डॉलर मिल जाते हैं, तो बहुत अच्छा लगेगा। यदि आप 100 डॉलर मिलने की आशा कर रहे हों और 10 डॉलर मिल रहे हैं, तो आप निराश हो जाएँगे। आपकी आशा आपके संतोष को बदलती है। आप अधिक आशा लेकर चल रहे हैं और औसत अनुभव हो रहा है, तो निराशा होगी। आप कम आशा लेकर चल रहे हैं और औसत अनुभव हो रहा है, तो ख़ुशी होगी। जब पसंद आना और इच्छा, दोनों लगभग समान रहते हैं, तो आप संतोषजनक अनुभव करते हैं।

संतोष = पसंद - इच्छा

सेनेका के मशहूर कथन "ग़रीब होना कम होना नहीं है, यह ज़्यादा की चाहत है," के पीछे का यही ज्ञान है। यदि आपकी इच्छा आपकी पसंद को हटा देती है, तो आप हमेशा असंतोष में रहेंगे। आप हल की बजाय समस्या को बढ़ा रहे हैं।

ख़ुशी सापेक्ष होती है। जब मैंने लिखना शुरू किया, तो मुझे एक हज़ार सब्सक्राइबर्स जुटाने में तीन माह लग गए थे। जब मैंने उस मील के पत्थर को छू लिया, तो अपने माता-पिता और अपनी गर्लफ्रेंड को बताया। हमने उसका जश्न मनाया। मैं उत्साहित और प्रेरित था। कुछ वर्ष बाद मैंने देखा कि हज़ार लोग तो एक ही दिन में साइन इन कर रहे हैं, और तब मैंने किसी को इस बारे में कहने की सोची भी नहीं। मुझे वह सामान्य लगा। मुझे पहले की बजाय परिणाम नब्बे गुना तेज़ी से मिल रहे थे, लेकिन ख़ुशी पहले से कम ही थी। कुछ दिनों के बाद मुझे अजीब लगा कि जिस बात का मैं सपना वर्षों पहले देखा करता था, आज उसकी ख़ुशी नहीं मना रहा हूँ।

असफलता की पीड़ा आशा के शिखर से जुड़ी होती है। जब इच्छा बहुत अधिक हो और परिणाम *वैसा* न हो, तो पीड़ा देता है। आप जो चाहते हैं, उसे प्राप्त करने में मिली असफलता; उसे प्राप्त न कर पाने से अधिक पीड़ा देती है, जिसके बारे में आपने पहली मर्तबा में सोचा भी नहीं हो। इसी कारण से लोग कहते हैं, "मैं ज़्यादा आशा नहीं करना चाहता।"

हर व्यवहार के पहले और बाद में भाव आते हैं। काम के पहले का भाव आपको काम के लिए प्रेरित करता है – ललक। काम के बाद जो भी भाव आता है, वह बताता है कि उस काम को दोहराएँगे – तो पुरस्कार मिलेगा।

संकेत > ललक (भावना) > प्रतिसाद > पुरस्कार (भावना)

हमारे भीतर किस तरह के भाव आते हैं, इसका प्रभाव हमारे कार्य पर पड़ता है और हम कैसे कार्य करते हैं, इसका प्रभाव हमारे भावों पर पड़ता है।

इच्छा पहल करती है, आनंद जारी रखता है। इच्छा करना और पसंद करना व्यवहार के दो चालक हैं। यदि इच्छा नहीं है, तो उसे करने का कोई कारण नहीं है। इच्छा और ललक व्यवहार शुरू करते हैं, लेकिन यदि यह आनंद नहीं दे रहा है, तो उसे दोहराने का कोई अर्थ नहीं होता है। आनंद और संतोष व्यवहार को बनाए रखते हैं। प्रेरित अनुभव होने पर आप काम करते हैं। सफल अनुभव करने पर आप दोहराव करते हैं।

अनुभव से आशा कम होती है और स्वीकृति इसका स्थान ले लेती है। पहली बार कोई अवसर हाथ लगता है, तो आशा रहती है कि आगे भी यही होगा। आपको उम्मीद (ललक) पूरी तरह से *वचन* पर निर्भर करती है। दूसरी बार आपको आशा यथार्थ पर निर्भर रहती है। आप यह समझने लगते हैं कि प्रक्रिया किस तरह से काम करती है और आपकी आशा धीरे-धीरे अधिक सटीक भविष्य पर काम करने लगती है और संभावित परिणाम को स्वीकार करने लगती है।

यही एक कारण है कि हम लगातार जल्द अमीर होने के नए उपाय या वज़न कम करने की स्कीम तलाशते रहते हैं। नई योजनाएँ आपको आशा देती हैं, क्योंकि हमारे पास आशाओं को आधार देने का अनुभव नहीं रहता। नए उपाय पुरानों की बजाय अधिक अपील करते हैं, क्योंकि उनमें अपार आशा होती है। अरस्तु ने कहा था – "युवाओं को आसानी से ठग सकते हैं, क्योंकि आशा जल्दी से उत्पन्न हो जाती है।" इसे शायद इस तरह से संशोधित कर सकते हैं, "युवाओं को आसानी से ठग सकते हैं, क्योंकि वे सिर्फ़ आशा ही करते हैं।" उनके पास आशा को आधार देने का कोई अनुभव नहीं होता है। शुरू में आपके पास सिर्फ़ उम्मीदें ही होती हैं।

कारोबार में ये उपाय कैसे अपनाएँ

इन वर्षों में मैंने फ़ॉर्चून 500 कंपनियों और तेज़ी से बढ़ते स्टार्ट अप्स में इस विषय पर व्याख्यान दिए हैं कि वे छोटी आदतों के विज्ञान को अपनाकर कैसे ज़्यादा प्रभावी तरह से व्यवसाय चला सकते हैं और बेहतर उत्पाद बना सकते हैं। मैं समझता हूँ कि इस पुस्तक में, मैंने जिन मुख्य विचारों का उल्लेख किया है, उसके अलावा आप इसे आश्चर्यजनक रूप से उपयोगी पाएँगे।

आप इसे atomichabits.com/business से
डाउनलोड कर सकते हैं।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 249 8/18/2020 2:13:53 PM

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 250 8/18/2020 2:13:53 PM

परवरिश में ये उपाय कैसे अपनाएँ

एक आम सवाल मुझे पाठकों की ओर से सुनने को मिलता है कि "मैं किस तरह अपने बच्चों को यह करने के लिए तैयार कर सकता हूँ?" इस पुस्तक में जो उपाय दिए हैं, वे व्यापक तौर पर सभी मानवीय व्यवहार में (किशोर भी मानव ही होते हैं) अपनाए जा सकते हैं, इसका मतलब है कि आपको इस पुस्तक की मुख्य सामग्री में बहुत उपयोगी रणनीतियाँ मिलेंगी। इसमें उल्लेख किया गया है कि माता-पिता की अलग चुनौतियाँ रहती हैं। बोनस अध्याय के रूप में, मैंने संक्षिप्त गाइड भी दी है कि ये उपाय ख़ासतौर पर परवरिश में कैसे अपनाए जा सकते हैं।

आप इसे atomichabits.com/parenting से
डाउनलोड कर सकते हैं।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 251 8/18/2020 2:13:53 PM

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 252 8/18/2020 2:13:53 PM

आभार

इस पुस्तक की रचना के दौरान मैं अन्य लोगों पर बहुत ज़्यादा निर्भर रहा। सबसे पहले, मैं मेरी जीवनसाथी क्रिस्टी को धन्यवाद देना चाहता हूँ। वह इस पुस्तक के लेखन की पूरी प्रक्रिया के दौरान मेरे लिए ऐसी शख़्सियत बनी रहीं, जिनके बिना बात नहीं बन सकती थी। किसी पुस्तक के लेखन में कोई व्यक्ति जितनी भूमिकाएँ निभा सकता है, वह हर भूमिका उन्होंने निभाई। जीवनसाथी होने के साथ ही वह मित्र, प्रशंसक, आलोचक, संपादक, शोधकर्ता और थैरेपिस्ट की भूमिका में भी रहीं। यह कहना कोई अतिशयोक्ति नहीं है कि उनके बिना यह पुस्तक वैसी नहीं बन सकती थी, जैसी यह बनी है। शायद इस पुस्तक का अस्तित्व ही नहीं होता। जीवन के हर अन्य पक्ष की तरह इस पुस्तक की रचना भी हम दोनों ने मिलकर ही की।

दूसरे, मैं अपने परिवार के प्रति कृतज्ञ हूँ। न केवल इस पुस्तक के वास्ते उनके सहयोग और प्रोत्साहन के लिए, बल्कि इसके लिए भी कि उन्होंने मुझमें विश्वास क़ायम रखा, चाहे मैं किसी भी प्रोजेक्ट पर काम कर रहा हूँ। मेरे दादा-दादी, माता-पिता और भाई-बहनों के वर्षों के समर्थन और सहयोग से मुझे लाभ मिला है। मैं ख़ासतौर पर मेरे माता-पिता को बताना चाहता हूँ कि मैं उनसे असीम स्नेह रखता हूँ। जब आपको पता चलता है कि माता-पिता आपके सबसे बड़े प्रशंसक हैं, तो इसका अहसास ही ख़ास होता है।

तीसरे, मैं मेरी असिस्टेंट लिंडसे नकॉल्स को धन्यवाद देना चाहता हूँ। इस बिंदु पर मैं कहना चाहता हूँ कि उनके काम की कोई व्याख्या नहीं की जा सकती, क्योंकि उनसे वह सब कुछ करने के लिए कहा गया है, जो कोई छोटे बिज़नेस के लिए कल्पना कर सकता है। मेरी प्रबंधन शैली की तुलना में उनकी दक्षता और प्रतिभा कहीं ज़्यादा शक्तिशाली है। मेरी प्रबंधन शैली पर तो प्रश्न भी उठाए जा सकते हैं।

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 253 8/18/2020 2:13:53 PM

इस पुस्तक के कुछ अंश जितने उनके हैं, उतने ही मेरे हैं। मैं मदद के लिए उनके प्रति बहुत ज़्यादा कृतज्ञ हूँ।

इस पुस्तक की विषय सामग्री और इसके लेखन के लिए मेरे पास लोगों की लंबी सूची है, जिन्हें मैं धन्यवाद देना चाहता हूँ। मैं उन कुछ लोगों से शुरुआत करना चाहता हूँ, जिनसे मैंने इतना सीखा है कि उनके नाम का उल्लेख नहीं करना किसी अपराध से कम नहीं होगा। लियो बाबूता, चार्ल्स डुहिग, नीर इयाल और बीजे फॉग ने आदतों पर मेरे विचारों पर सार्थक तरीक़े से प्रभाव डाला है। इस पुस्तक की सामग्री में उनके कार्यों और विचारों की झलक यहाँ-वहाँ देखी जा सकती है। यदि आपने इस पुस्तक को पढ़ने का लुत्फ़ उठाया है, तो मैं आपको प्रोत्साहित करूँगा कि आप इन लेखकों की कृतियों को भी ज़रूर पढ़ें।

लेखन के विभिन्न चरणों में कई शानदार संपादकों के मार्गदर्शन का लाभ भी मुझे मिला। पीटर गज़ार्डी का धन्यवाद, जो लेखन के प्रारंभिक दौर में मेरे साथ चले और जब भी मुझे वास्तव में ज़रूरत हुई, तो उन्होंने मुझे डाँटा और सराहा भी। मैं ब्लेक एटवुड और रॉबिन डेलाबॉग का भी अहसानमंद हूँ, जिन्होंने पुस्तक के मेरे घटिया और मूर्खतापूर्ण तरीक़े से लंबे प्रारंभिक मसौदे को पैनी और पठनीय पुस्तक में बदल दिया। मैं ऐनी बॉर्नग्रोवर को उनकी उस योग्यता के लिए भी धन्यवाद देना चाहता हूँ, जिसकी बदौलत उन्होंने मेरे लेखन को कुछ हद तक उत्कृष्ट और काव्यात्मक बना दिया।

मैं उन कई लोगों को धन्यवाद देना चाहता हूँ, जिन्होंने पांडुलिपि के शुरुआती स्वरूप पढ़े, जिनमें ब्रूस अम्मोंस, डॉर्सी अंसेल, टिम बालर्ड, विशाल भारद्वाज, शार्लेट ब्लैंक, जेरोम बर्ट, सिम कैंपबेल, अल कार्लोस, निकी केस, जूली चांग, जेसन कॉलिन्स, डेबरा क्रॉय, रोजर डूली, टियागो फोर्टे, मैट गार्टलैंड, एंड्रयू गीयर, रैंडी गिफेन, जॉन गिगांटी, एडम गिल्बर्ट, स्टीफ़न गाइनेट, जेरेमी हेंडन, जेन हॉर्वाथ, जोकिम जानसन, जोश कॉफमैन, ऐनी कवानघ, क्रिस क्लाउस, जेके लोपेज, कैडी मैकॉन, सीड मैडसेन, कीरा मैकग्राथ, एमी मिशेल, एना मोइज़, स्टेसी मॉरिस, टारा-निकोल नेल्सन, टेलर पियर्सन, मैक्स शंक, ट्रे शेल्टन, जेसन शेन, जैकब ज़ेंगेलिडिस और एरी ज़ेलमानो शामिल हैं। आपके फीडबैक से पुस्तक को बहुत लाभ हुआ।

एवरी और पेंगुइन रैंडम हाउस की टीम को धन्यवाद, जिन्होंने पुस्तक लिखने के विचार को यथार्थ में बदल दिया। मैं, मेरी प्रकाशक मेगन न्यूमैन को विशेष धन्यवाद देना चाहता हूँ, क्योंकि उन्होंने अंतहीन धैर्य बनाए रखा, जबकि मैं लगातार समय सीमा को बढ़ाता रहा। उन्होंने मुझे वह समय दिया, जिसकी मुझे ज़रूरत थी, ताकि मैं ऐसी पुस्तक की रचना कर सकूँ, जिस पर मुझे गर्व हो और उन्होंने हर क़दम पर मेरे विचारों का समर्थन किया। नीना को भी उनकी उस योग्यता के लिए

मैं धन्यवाद देना चाहता हूँ, जिसकी बदौलत उन्होंने मूल संदेश को बरकरार रखते हुए मेरे लेखन की काया पलट दी। लिंडसे, फॉरिन, केसी और पीआएच टीम के अन्य सदस्यों को भी धन्यवाद, जिन्होंने इस पुस्तक के विचार को ज़्यादा से ज़्यादा लोगों तक पहुँचा दिया, जो मैं शायद ही स्वयं कर पाता। इस पुस्तक का सुंदर कवर डिज़ाइन करने के लिए पीट गार्से को धन्यवाद।

और मेरी एजेंट लिज़ा डिमोना को धन्यवाद। उन्होंने प्रकाशन प्रक्रिया के हर चरण में मेरा मार्गदर्शन किया और अंतर्दृष्टि प्रदान की।

अनेक मित्रों और परिवार के सदस्यों को भी धन्यवाद जिन्होंने पूछा, "पुस्तक का काम कैसा चल रहा है?" जब मैं जवाब दिया, "धीमा चल रहा है - धन्यवाद।" ऐसे में इन लोगों ने प्रोत्साहित करने वाले शब्द भी मुझसे कहे। पुस्तक लिखते समय हर लेखक कुछ अंधेरे क्षणों का सामना करता है। एक अच्छा शब्द आपको फिर अगले दिन प्रोत्साहित करने के लिए पर्याप्त हो सकता है।

मुझे यक़ीन है कि ऐसे लोग होंगे, जिन्हें मैं भूल गया हूँ, लेकिन मैं उन लोगों की सूची को jamesclear.com/thanks पर अपडेट करता रहूँगा, जिन्होंने सार्थक तरीक़े से मेरी सोच को प्रभावित किया है।

और अंत में, आपको धन्यवाद! जीवन छोटा है और आपने इस पुस्तक को पढ़कर मेरे साथ अपना क़ीमती समय साझा किया है। धन्यवाद...!

लेखक के बारे में

जेम्स क्लियर आदतों को विकसित करने, निर्णय लेने की क्षमता और निरंतर सुधार से जुड़े विषयों पर केंद्रित लेखक और वक्ता हैं। उनके कार्यों का प्रकाशन *द न्यू यॉर्क टाइम्स, टाइम* और *आन्त्रप्रेन्योर* में हो चुका है। वे सीबीएस के *दिस मॉर्निंग* शो में भी आ चुके हैं। उनकी वेबसाइट को हर माह लाखों लोग देखते हैं और यही नहीं, लाखों लोग उनके लोकप्रिय न्यूज़लेटर को सब्स्क्राइब भी कर चुके हैं।

फ़ॉर्चून 500 कंपनियों में वे नियमित रूप से व्याख्यान देते रहे हैं। उनके कार्यों का इस्तेमाल एनएफएल, एनबीए और एमएलबी में अनेक टीमों ने किया है। द हैबिट्स अकैडमी के ऑनलाइन कोर्स के माध्यम से क्लियर ने 10,000 से ज़्यादा लीडरों, मैनेजरों, प्रशिक्षकों और शिक्षकों को प्रशिक्षण दिया है। द हैबिट्स अकैडमी उन लोगों और संगठनों के लिए प्रशिक्षण का प्रमुख मंच है, जो जीवन और कार्यक्षेत्र में बेहतर आदतें विकसित करने में रुचि रखते हैं।

क्लियर एक उत्साही वेटलिफ़्टर और फ़ोटोग्राफर भी हैं। वे कोलंबस, ओहायो में अपनी पत्नी के साथ रहते हैं।

habitsacademy.com
jamesclear.com

Atomic Habits_Hindi_Final book text_17 Aug. 2020.indd 256 8/18/2020 2:13:53 PM